



REPUBLIQUE DU CAMEROUN
Paix - Travail – Patrie

MINISTERE DE
L'AGRICULTURE ET
DU DEVELOPPEMENT
RURAL

AMO – C2D

MINISTERE DE
L'ELEVAGE, DES PECHEES
ET DES INDUSTRIES
ANIMALES

Elaboration concertée de la politique
publique de conseil et de vulgarisation
agricoles

***Volume 1 : Rapport du diagnostic
du conseil et de la vulgarisation
agricoles au Cameroun***

Version finale Avril 2017

• **Iram Paris** (siège social)

49, rue de la Glacière 75013 Paris France

Tél. : 33 (0)1 44 08 67 67 • Fax : 33 (0)1 43 31 66 31

iram@iram-fr.org • www.iram-fr.org

• **Cirad**

Avenue J-F Breton

34398 Montpellier cedex 5

Tél. : 33 (0)4 67 61 58 00

www.cirad.fr

P. Dugué – CIRAD / IRAM

N. Ngouambé JMN / IRAM

G. Fongang Fouépé JMN / IRAM

N. Liba’a Kossoumna JMN / IRAM

V. Ribier CIRAD / IRAM

SOMMAIRE

INTRODUCTION	11
Objectifs de l'étude	11
Déroulement de l'étude diagnostic, positionnement par rapport aux diagnostics précédents	12
 1° PARTIE : METHODOLOGIE DU DIAGNOSTIC DU CONSEIL ET DE LA VULGARISATION AGRICOLES	 14
1.1. Le Conseil et la Vulgarisation Agricoles, un service parmi l'ensemble des services agricoles	14
1.2 Le conseil aux producteurs et aux OP	17
1.3 Un système national pour des dispositifs de terrain	17
1.4 Evolution du contexte d'intervention	19
1.5 Recommandations du comité technique d'accompagnement de l'étude	20
 2° PARTIE. DIAGNOSTIC DES DISPOSITIFS D'APPUI-CONSEIL EXISTANTS ET DE LA DEMANDE DES PRODUCTEURS	 21
2.1 Le conseil et la vulgarisation agricoles dans les documents de politique publique	21
2.2 Panorama d'ensemble de la diversité de dispositifs de conseil et de vulgarisation agricoles	25
2.3 Les dispositifs publics de conseil et de vulgarisation	27
2.4 Les dispositifs de conseil et de vulgarisation agricoles privés	47
2.5 Etat de lieu de l'utilisation des TIC pour la vulgarisation et le conseil agricoles au Cameroun	58
2.6 Le taux de couverture et d'encadrement des dispositifs actuels de CVA	64
2.7 Diagnostic des fonctions transversales aux dispositifs de CVA de terrain	66
2.8 Diagnostic du financement du conseil et de la vulgarisation agricoles	71
 III° PARTIE : ADEQUATION ENTRE OFFRE ET BESOINS DE SERVICE DE CONSEIL ET DE VULGARISATION ET LES DOMAINES D'ETUDE A APPROFONDIR.	 77
3.1 Identification des besoins et des demandes de conseil des producteurs et de leurs organisations	77
3.2 Propositions pour la poursuite des études de diagnostic	85
CONCLUSION	90

Liste des principaux sigles

ACEFA : Programme d'Amélioration de la Compétitivité des Exploitations Agropastorales
AFOP : Programme d'Appui à la Rénovation de la Formation Professionnelle dans les secteurs de l'Agriculture et de l'Elevage
AGR : Activités Génératrices de Revenus
ANPCC : Association Nationale des Producteurs de Cacao et Café
APESS : Association pour la Promotion de l'Elevage dans le Sahel
AVZ : Agent de Vulgarisation de Zone
BIP : Budget d'investissement public
CAMFAAS: Cameroon Forum for Agricultural Advisory Services
CAMYIRD: Cameroon Youth Initiative for Rural Development
CDC : Cameroon Development Corporation
CGE : Conseiller en Gestion des Exploitations
CGO : Conseiller en Gestion des Organisations
CGP : Conseillers de Groupement Paysan
CNPC-C : Confédération Nationale des Producteurs de Coton du Cameroun
CODAS-Caritas : Commission Diocésaine des Affaires Sociales –CARITAS
CONAPROCAM : Confédération Nationale des Producteurs de Cacao du Cameroun
CRPA : Centre Régional d'Appui à la Professionnalisation Agropastorale
CVA : Conseil et Vulgarisation Agricoles
EFA : Exploitation Familiale Agricole
FODECC : Fond de Développement du Cacao-Café
GFRAS : Global Forum for Rural Advisory Services (Forum Mondial du Conseil rural)
GIC : Groupe d'Initiative Commune
GIE : Groupement d'Intérêt Economique
GP : Groupement de producteurs
ICRAF : International Center for Research in AgroForestry (Centre Mondiale de recherche en Agroforesterie)
IITA (International Institute for Tropical Agriculture (Institut International d'Agriculture tropicale)
IPAVIC : Interprofession Avicole du Cameroun
IRAD : Institut de recherche Agronomique pour le Développement
MINADER : Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural
MINEPAT : Ministère de l'Economie de la Planification et de l'Aménagement du Territoire
MINEPIA : Ministère de l'Elevage des Pêches et des Industries Animales
MINRESI : Ministère de la Recherche Scientifique et de l'Innovation
NTIC : Nouvelles Technologies de l'Information et la Communication
ONG : Organisation Non Gouvernementale
OP : Organisation de Producteurs
PA : Production Animale
PACA : Programme d'Amélioration de la Compétitivité Agricole

PAPA : Programme d'Amélioration de la Productivité Agricole

PIDMA : Projet d'Investissement et de Développement des Marchés Agricoles

PLANOPAC : Plateforme Nationale des organisations professionnelles Agro-Sylvo-pastorales et Halieutiques du Cameroun

PNIA : Plan National d'Investissement Agricole

PNVRA : Programme National de Vulgarisation et de Recherche Agricole

PRODEL : Programme de Développement de l'Elevage

PTF : Partenaire Technique et Financier

PV : Production Végétale

REPARAC : Renforcement de partenariat dans le Recherche Agronomique au Cameroun

SAILD : Service d'Appui aux Initiative Locale de Développement

SHUMAS : Strategic Humanitarian Services

SOWEDA : South West Development Authority (Mission de Développement du Sud-Ouest)

SNCVA : Système National de Conseil et de Vulgarisation Agricoles

SODECAO : Société de développement de Cacao

SODECOTON : Société de Développement de Coton

UCCAO : Union des Caféiculteurs et cacaoculteurs de l'Ouest

RESUME

La première étape de cette étude a consisté à réaliser un diagnostic du conseil et de la vulgarisation agricoles (CVA) au Cameroun. Ce diagnostic a été mis en débat lors d'un atelier national tenu le 1/12/2016 à Yaoundé et rediscuté ensuite dans 3 ateliers zonaux tenu en février 2017 à Bafoussam, Garoua et Yaoundé. Le présent rapport comporte 3 parties : (1) le cadrage méthodologique du diagnostic, (2) les résultats du diagnostic des dispositifs de terrain et des fonctions transversales nécessaire au pilotage du système national et (3) une analyse de l'adéquation entre l'offre et les besoins de services de conseil et de vulgarisation.

Place du conseil et de la vulgarisation dans les documents de politiques publiques. Le Gouvernement camerounais a élaboré en 1997 une Politique nationale de vulgarisation agricole reposant sur 4 grandes orientations : i) cohérence des programmes de vulgarisation, ii) responsabilisation des opérateurs et en particulier des bénéficiaires, iii) participation accrue des organisations non-gouvernementales et iv) appui substantiel aux organisations professionnelles. Cette politique a été à la base du déploiement du PNVRA qui s'est maintenu jusqu'à aujourd'hui. Depuis lors aucun document ou loi d'orientation relative au CVA n'ont été publiés ou promulgués.

Mis à part le document du PNVRA de 1997, les documents de politiques agricoles plus récents font peu cas du conseil et de la vulgarisation. Dans le PNIA pour la période 2014-2020, le conseil et la vulgarisation agricoles ne sont clairement pas prioritaires puisqu'ils ne sont mentionnés que comme l'une des activités de l'action 47 du domaine thématique n°4. Le CVA n'est pas abordés de manière autonome mais comme un sous-produit de la recherche mettant l'accent sur les activités de communication.

Dans ce diagnostic nous distinguons (i) les dispositifs importants en terme de couverture, principalement des services publics sous tutelle du MINADER/MINEPIA (ii) les dispositifs de CVA rattachés aux filières, (iii) les dispositifs moins comme des projets régionaux publics et des ONG (iii) les dispositifs imités en terme de couverture (bureaux d'études, ONG intervenant sur un département, association de développement local, ...).

Les interventions publiques de CVA sont localisées dans les projets financés par le budget d'investissement public sans soutien des PTF (PNVRA, Projet pomme de terre, Projet de relance de la filière plantain, ...) et les projets financés par les PTF (ACEFA, PIDMA, PACA, PRODEL, PAPA, ...). Nous traiterons plus précisément ensuite des programmes ACEFA et PNVRA. Les autres dispositifs se caractérisent par des faiblesses récurrentes comme :

- la faiblesse numérique et en compétences des ressources humaines ;
- la faiblesse de ressources financières et logistiques des agents hors projet ;
- le changement d'affectation des agents ;
- le cumul des tâches par les agents de terrain ;
- des agents fonctionnaires mobilisés grâce aux primes et avantages ;
- une montée en puissance de l'aide au montage et de l'appui financier aux projets productifs des OP au détriment du conseil et de la vulgarisation ;
- la difficile collaboration entre les projets bien soutenus par les PTF et les ministères de tutelle.

Il faut toutefois relever les forces et les atouts de ces dispositifs publics comme :

- les AVZ et les chefs de postes agricoles et de centre zootechniques restent des personnes ressources importantes surtout dans les zones isolées ;
- La prise en compte progressive des diverses catégories de producteurs ;
- La diversité d'approches et de méthodes qui est une richesse et une chance pour l'agriculture camerounaise si ces démarches sont évaluées, capitalisées et mises en débat.

Concernant le cas particulier du PNVRA, nous avons identifié des points positifs qu'il serait bon de valoriser dans le futur système national de CVA :

- Ce programme a remis au travail un grand nombre d'agents fonctionnaires ;
- Le rapprochement entre le MINADER et le MINEPIA est effectif ;
- La liaison R-D a été renforcée et organisée au moins tant que la recherche (IRAD principalement) a bénéficié d'un financement pour cela ;
- La pratique de la contractualisation entre le Programme et des opérateurs bien implantés dans les territoires (ONG en particulier) a été testée ;
- Le PNVRA a su faire évoluer ses démarches et méthodes au moins jusqu'en 2004 en intégrant des démarches d'appui aux OP, la connexion entre l'accès aux subventions pour des microprojets et le conseil-vulgarisation. Bien que gardant l'appellation « vulgarisation », ce programme aborde diverse formes de conseil aux EFA et aux OP.

Les principaux points de faiblesse sont les suivants :

- Le manque de visibilité du programme et de documents de capitalisation ;
- Un grand écart entre la programmation en 5 composantes (2003) et les résultats présentés dans l'étude d'impact (2012) ;
- Le manque de réflexion stratégique pour assurer la durabilité du financement du programme ;
- La faible place accordée aux producteurs organisés dans la gouvernance ;
- Les relations avec le monde des entreprises de l'aval et des autres services à l'agriculture ont été peu développées sauf avec la recherche ;
- La réduction des moyens de fonctionnement et le renouvellement à l'identique de la programmation du PNVRA a détourné les agents les plus dynamiques de ce programme.

Le programme ACEFA qui achève bientôt sa 2^o phase (2012-2017) a fait l'objet de la même analyse que le PNVRA. On a pu relever des acquis et les points positifs qui sont à mettre en regard de l'importance du financement d'ACEFA. Nous avons relevé :

- La clarté des objectifs et le maintien du cap. Suite à la phase active du PNVRA (jusqu'en 2004), ACEFA a engagé un processus de rénovation du système national de vulgarisation tel que voulu par le MINADER et le MINEPIA ;
- Le développement de méthodes et outils de conseil et leur formalisation (guides, logiciels) ;
- La professionnalisation des producteurs des GP par la prise en compte de « l'économique » ;
- Un schéma cohérent d'interventions complémentaires : appui-conseil aux GP, conseil aux OP de niveau supérieur, appui à la PLANOPAC et au CRPA ;

- La cogestion du dispositif de conseil et du financement des microprojets avec la profession ;
- Des résultats visibles sur le terrain (21 000 GP appuyés, 300 OP de niveau supérieur renforcées, un observatoire des EFA qui fournit annuellement des données fiables) ;
- La mise à disposition des données de suivi-évaluation.

Les points de faiblesse découlant de nos entretiens et des visites de terrain et confrontés avec les constats de l'évaluation de 2015 sont les suivants :

- L'importance du taux de subvention des projets d'investissement des GP qui focalise les producteurs sur l'obtention du financement de leurs projets collectifs ;
- La faible place accordée à l'innovation ;
- La relative faible place accordée au niveau « exploitation agricole » dans la mesure où la majorité de l'activité porte sur le projet productif collectif du GP soutenu financièrement par ACEFA ;
- La faiblesse des relations du programme avec les autres acteurs du secteur rural ;
- Le relativement faible nombre d'EFA touchées par le programme.

Le manque de temps et de visites sur le terrain n'ont pas permis de confirmer ou d'infirmer le constat fait par l'évaluation de 2015 relatif à la faible prise en compte des questions environnementales et de changement climatique par ACEFA.

Un diagnostic du rôle de l'IRAD dans le système national de CVA a été réalisé et souligne la fragilisation de la liaison R-D suite à l'arrêt de son financement par le PNVRA. Pourtant la recherche doit jouer un rôle important dans le SNCVA :

- par la création d'innovations techniques et leur adaptation aux conditions réelles de production ;
- en développant les innovations organisationnelles complémentaires des innovations techniques ;
- en développant des travaux sur les méthodes de conseils ;
- en évaluant les effets et les impacts des innovations vulgarisées ;

La première activité – conception d'innovations techniques - est toujours bien présente à l'IRAD mais les autres activités sont absentes ou peu développées.

Les dispositifs de conseil et de vulgarisation agricoles privés sont très divers et gérés par les OP filières, les ONG, les structures de recherche internationale à titre expérimental et les agro-fournisseurs.

Des filières organisées ont réussi à gérer dans la durée des dispositifs de CVA. **La filière coton** fait fonctionner deux dispositifs de CVA complémentaires comprenant environ 150 agents de terrain en lien direct avec les producteurs de coton : les agents techniques de vulgarisation de la SODECOTON et les animateurs salariés de la CNPC-C. Ces derniers assurent le conseil aux GP coton, aux banques de céréales, aux femmes pour améliorer la rentabilité des AGR. **La filière cacao** qui dégage une valeur ajoutée bien supérieure à celle de la filière coton gère de façon durable peu de dispositifs de conseil et de vulgarisation. Ainsi quelques salariés des unions de coopératives organisent des formations pour les cacaoculteurs. La SODECAO s'est recentrée sur la production de plants de qualité. Elle intervient avec son personnel de terrain en apportant spécifiquement le conseil technique nécessaire pour assurer une bonne plantation des jeunes plants des variétés sélectionnées qu'elle produit. Le reste des activités de CVA sont organisés par des projets de courte durée financés par le FODEC. **La**

filière café avec l'UCAOA a vu disparaître son dispositif de vulgarisateurs suite à la crise caféière des années 80 – 90.

Les ONG de portée nationale comme le SAILD, INADES et CODAS CARITAS dans une moindre mesure APESS dans le secteur de l'élevage bovin dans le septentrion, sont les principales ONG¹ qui ont développé des formes de CVA originales mais numériquement limitées. Ces dispositifs sont aussi très dépendants des financements des PTF.

Enfin, les centres nationaux et internationaux de recherche ont contribué à renouveler les approches de CVA en particulier l'ICRAF et l'IITA. Les Centres de Ressources Rurales (CRR) promus par l'ICRAF proposent (i) des outils de conseil dans le domaine de la conduite des cultures pérennes et des arbres à haute valeur ajoutée et surtout (ii) une démarche de pérennisation du centre de ressources lui-même par création de services à l'agriculture. L'IITA et les coopératives cacaoyères ont adapté la démarche Champ Ecoles aux situations des cultures pérennes. Cette méthode de recherche-action et de conseil aux producteurs est reprise aujourd'hui par l'IRAD.

Un état des lieux des usages des NTIC pour le conseil et l'information des producteurs a été effectué. Il montre la diversité des expériences, intéressantes et prometteuses mais aussi l'absence (i) de dispositifs d'envergure régionale ou nationale et (ii) d'incitations publiques dans ce domaine.

Le diagnostic des fonctions transversales constitutives de système national de conseil et de vulgarisation a été réalisé. La notion du SNCVA renvoie à deux niveaux d'intervention : (i) **le niveau de pilotage** où s'élabore la stratégie nationale et s'implémentent les fonctions transversales de coordination, de formation, de capitalisation, de suivi – évaluation et (ii) le niveau local ou régional où les dispositifs de terrain de CVA mènent leurs activités auprès des producteurs et des OP.

Depuis la forte réduction des activités du PNVRA il n'existe plus vraiment de pilotage stratégique, ni de coordination du conseil et de la vulgarisation au niveau national. Par contre le programme AFOP a permis de mieux définir les cursus de formation des jeunes susceptibles de devenir des cadres et des techniciens pour le secteur rural. Mais il n'existe pas d'offre permanente de formation continue pour les conseillers-vulgarisateurs. Cela a abouti à définir un nouveau cursus de formation bac +2 débouchant sur le métier de conseiller agropastoral.

Etant donné le faible niveau de réalisation de ces fonctions transversales (voire la non réalisation de certaines fonctions comme la coordination) et le faible taux de couverture de l'ensemble des producteurs par les dispositifs de CVA, nous pouvons conclure qu'il n'existe pas encore un système national opérationnel de conseil et de vulgarisation agricoles au Cameroun.

Synthèse du diagnostic

L'ensemble des dispositifs de CVA du Cameroun est marqué par plusieurs éléments forts :

- (i) l'absence d'un système national assurant la coordination et les fonctions transversales (suivi-évaluation, capitalisation, contrôle qualité...) ;

¹Liste non exhaustive.

- (ii) La pluralité et la diversité des dispositifs de conseil et de vulgarisation sur le terrain non coordonnés entre eux et comprenant deux grands programmes le PNVRA et ACEFA qui se chevauchent ;
- (iii) Globalement un faible taux de couverture des producteurs de l'ordre d'un agent de CVA pour 1000 producteurs - bien inférieur à celui préconisé par la FAO² qui est de 1 pour 250 ;
- (iv) L'adéquation partielle entre l'offre et les besoins de conseil.

En revanche il y a quasi-unicité du modèle financier. Les dispositifs de CVA actuels dépendent pour l'essentiel de financements de bailleurs de fonds internationaux, à part quelques cas singuliers comme celui de la filière coton. La problématique du financement sera donc une question centrale pour la mise en place d'un système national de CVA.

Pour les étapes suivantes de l'étude et en partant de ce diagnostic, la problématique sera donc, de construire une politique globale et un système national de CVA multi-acteurs (Etat et secteur privé) couvrant si possible tout le territoire et répondant mieux aux besoins diversifiés des producteurs et des productrices.

² Cette recommandation de la FAO est bien sûr discutable car elle ne prend pas en compte les spécificités des contextes d'exercice du CVA. Ainsi dans des pays où les producteurs sont bien formés (niveau Bac et plus), le recours aux services d'un conseiller peut être ponctuel. Inversement on peut considérer que dans un pays caractérisé par le faible niveau de formation des producteurs, qu'il faille organiser une présence plus soutenue des conseillers et des vulgarisateurs auprès des producteurs au moins pour le temps d'une génération.

INTRODUCTION

Objectifs de l'étude

La première étape de cette étude couvrant la période allant du 25/10 au 28/11/2016 a consisté à réaliser un diagnostic du conseil et de la vulgarisation agricoles (CVA) au Cameroun. Ce diagnostic a été mis en débat lors d'un atelier national tenu le 1/12/2016 en début de l'étape 2 « Identification des objectifs de la politique de conseil et vulgarisation agricoles et des grands axes d'intervention ». Cette version finale prend en compte les recommandations émises lors cet atelier ainsi que celles faites durant les ateliers zonaux de février 2017 (Bafoussam, Garoua, Yaoundé) et les remarques transmises par les différentes parties prenantes.

Vu le temps imparti à cette étape, il n'était pas question de réaliser un diagnostic exhaustif de l'ensemble des dispositifs de CVA actuellement opérationnels ainsi que des expériences antérieures. Les sous-secteurs de l'agriculture et de l'élevage au Cameroun sont très vastes et diversifiés en termes agroécologiques et de type d'acteurs. Ils couvrent d'une part les productions végétales vivrières et les cultures d'exportation, et d'autre part les productions animales dont les productions halieutiques.

Ces sous-secteurs sont caractérisés par une diversité d'acteurs relevant pour certains du secteur public et pour d'autres, du secteur privé : les firmes agro-industrielles, les exportateurs, les agro-fournisseurs, les organisations professionnelles agricoles (OP) et les opérateurs de développement comme les ONG et les bureaux d'études. Le secteur agriculture – élevage est aussi caractérisé par une diversité de structures de production : des petites exploitations peu développées mais très nombreuses limitées par le manque de capitaux, des exploitations de taille moyenne en petit nombre issues d'exploitations familiales qui ont pu se moderniser ou d'investissements réalisés par des urbains (cacao, coton, élevage à cycle court, etc.) et des grandes exploitations peu nombreuses, bien dotées en capitaux et orientées principalement vers les marchés d'exportation (palmier, hévéa, thé...).

Le diagnostic s'est focalisé sur les principaux acteurs du CVA, ceux qui fournissent le service (les structures publiques et privées) et les bénéficiaires notamment les agriculteurs et les éleveurs et leurs organisations. Quelques entretiens ont été réalisés avec les décideurs publics, les PTF (Partenaires Techniques et Financiers), la Recherche et les Ecoles de formation technique. Les expériences les plus significatives ont été prises en compte soit parcequ'elles concernaient un grand nombre de producteurs soit parce qu'elles étaient novatrices.

Déroulement de l'étude diagnostic, positionnement par rapport aux diagnostics précédents

Le diagnostic a été initié par une revue de la littérature réalisée en octobre 2016 et des entretiens avec des structures de CVA plusieurs régions du pays : Le Centre, l'Ouest, le Nord-Ouest, le Sud-Ouest, le Nord, l'Extrême Nord et l'Adamaoua. Trois régions n'ont pas été visitées : Le Littoral, l'Est et le Sud par manque de temps. Les différents entretiens ont fait l'objet de comptes rendus (plus de 45) qui constituent avec la littérature disponible sur le sujet, le matériau de base actualisé pour formaliser ce diagnostic. Des visites auprès des producteurs organisés (GIC, Coopératives...) en présence ou non de leurs conseillers et des entretiens à Yaoundé avec quelques PTF et coordonnateurs de programmes nationaux sont venues compléter cette démarche.

Le dernier diagnostic sur le CVA remonte à 2008 et s'intitule « Diagnostic du système national de recherche et de vulgarisation agricole du Cameroun et stratégie de renforcement des capacités pour la dissémination des connaissances et des technologies agricoles ». Il a été réalisé par la CEMAC et la FAO. Il dresse un tableau très général de la situation en s'intéressant plus particulièrement à la liaison Recherche-Développement (R-D) dans le processus de vulgarisation. Il s'intègre dans une série de diagnostics de la recherche et de la vulgarisation réalisés dans les différents pays de la CEMAC qui a abouti à un rapport de synthèse régional. Dans ce travail, seule la vulgarisation agricole *stricto sensu* a été prise en compte, le conseil aux exploitations agricoles et aux OP n'a pas été pris en compte alors que la structuration de la profession avait été initiée dans plusieurs pays de la CEMAC dont le Cameroun.

Plus récemment, la Revue de diagnostic des dépenses publiques de base dans le secteur agricole (2003-2012) réalisée par la Banque Mondiale en 2014, a traité en quelques pages du conseil et de la vulgarisation en abordant spécifiquement les deux programmes majeurs dans ce domaine, ACEFA et PNVRA.

Ces deux documents révèlent une vision réductrice du conseil et de la vulgarisation agricoles. Dans celui de la FAO/CEMAC (2008) le conseil agricole est assimilé au simple transfert de technologies et non comme « l'ensemble des dispositifs et méthodes combinant vulgarisation technique, conseil technico-économique pour une production ou filière, conseil plus global à l'exploitation, conseil de gestion aux exploitations, aux entreprises (agrobusiness) et aux OP ». Dans le rapport Banque Mondiale (2014) il n'est pas pris en compte les acteurs du CVA autres que PNVRA et ACEFA comme les ONG, divers projets du MINADER, MINEPIA, MINEPAT, etc. Le système camerounais de CVA ne peut pas se réduire aux seuls programmes PNVRA et ACEFA.

Dans les deux documents cités, la vision des processus d'innovation en agriculture est très linéaire ou top down. Leurs auteurs considèrent que la recherche est le seul acteur à produire les messages et les innovations techniques, le développement vulgarise et les producteurs

adoptent et appliquent. Il est reconnu aujourd'hui que les démarches de transfert de technologies reposant uniquement sur les savoirs scientifiques, les recommandations des chercheurs et la posture de « prescripteurs » adoptée par les conseillers, ont montré d'importantes limites. Dans la plupart des situations les innovations proposées par la recherche et non validées par les producteurs ont été peu adoptées et n'ont pas diffusées. Elles se sont avérées mal adaptées aux situations socio-agronomiques des publics cibles. Aujourd'hui il est demandé aux techniciens de terrain et aux vulgarisateurs d'évoluer vers une posture de conseiller sans imposer leurs prescriptions mais plutôt en cherchant à informer, à former, à vulgariser mais aussi à renforcer les capacités des producteurs à innover (par eux-mêmes) et à travailler en réseau ou en groupes d'intérêt.

Deux documents récents d'évaluation ont aussi été pris en compte :

- le rapport de l'Etude d'évaluation des résultats et d'impacts du projet d'appui au PNVRA, Décembre 2012 (GBC Ingénieurs Conseil, 94 p). Cette évaluation concerne la période 2006 – 2011, alors que le PNVRA ne bénéficiait plus de l'appui d'un PTF ;
- le rapport de l'Etude d'évaluation des 3 programmes CD2 Rural : ACEFA, AFOP, AMO. 2015 (Cabinet ADE) ; Rapport principal, 131 p.

Enfin, nous avons pris en compte le dernier document de politique sur le CVA produit en 1997 et intitulé « Déclaration de la Politique Nationale de Vulgarisation Agricole » (14 pages) signé des Ministres de l'Agriculture et de l'Elevage. Cette déclaration ne constitue pas un texte de loi et n'a pas débouché sur une réorganisation des deux ministères. Mais il a accompagné la mise en œuvre dans la durée du PNVRA.

L'ancienneté de ce document justifie pleinement le besoin aujourd'hui de formuler une nouvelle politique du conseil et de la vulgarisation agricoles qui prenne en compte les évolutions des contextes de production et de commercialisation ainsi que les avancées méthodologiques pour l'appui aux producteurs et plus globalement au secteur rural.

Le présent rapport comporte 3 parties : (1) le cadrage méthodologique élaboré pour réaliser ce diagnostic, (2) les résultats du diagnostic des principaux dispositifs de CVA et des fonctions transversales nécessaire au pilotage du système national de CVA et (3) une analyse de l'adéquation entre offres et besoins de services de conseil et de vulgarisation et des domaines d'étude à approfondir.

1° PARTIE : METHODOLOGIE DU DIAGNOSTIC DU CONSEIL ET DE LA VULGARISATION AGRICOLES

1.1. Le Conseil et la Vulgarisation Agricoles, un service parmi l'ensemble des services agricoles

Le schéma ci-dessous (Figure 1) positionne le Conseil³ Agricole, ses principales formes et quelques démarches, au sein de l'ensemble des services agricoles. Il fait ressortir la dichotomie entre services matériels, ce que le producteur peut voir, apprécier quantitativement (la fourniture de sacs d'engrais, par exemple) et services immatériels comprenant le conseil et la vulgarisation, la formation continue et de base des producteurs, l'information, le plaidoyer... Ce schéma nous amène à préciser quelques définitions utiles pour la suite. Un glossaire rassemble en annexe 1 un ensemble de définitions utiles au lecteur.

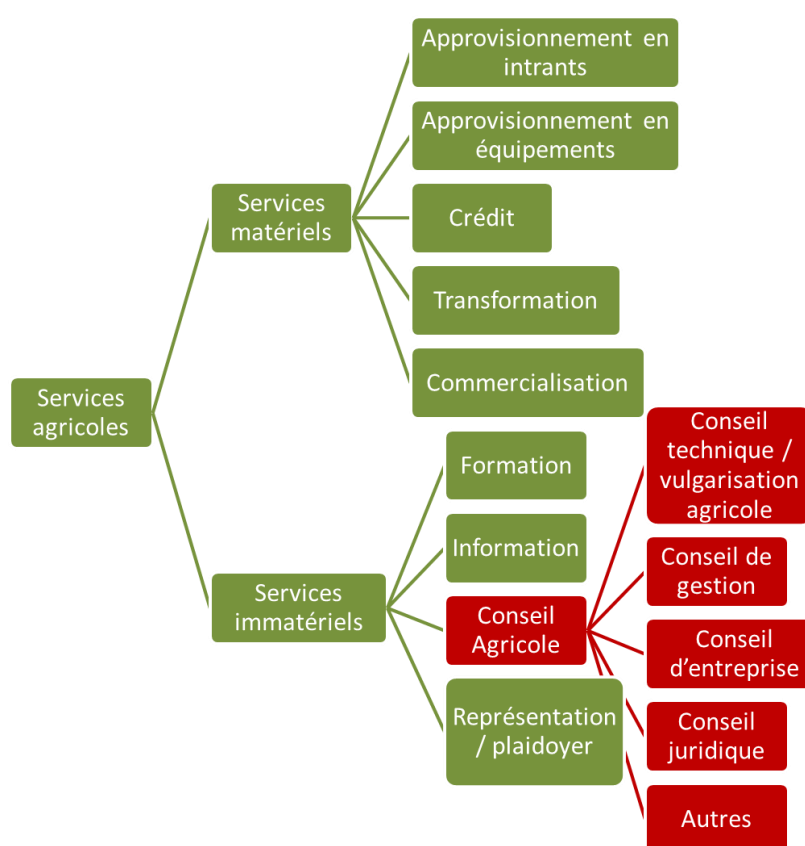


Figure 1: Le conseil et la vulgarisation agricoles parmi l'ensemble des services agricoles

³ Il s'agit ici de la définition couramment admise par les Ministères de l'Agriculture, les Etats et les structures internationales considérant le Conseil comme un ensemble de méthodes dont la vulgarisation.

Le Conseil⁴ agricole est défini comme l'ensemble des démarches et dispositifs permettant d'accompagner des exploitants agricoles (productions végétales, productions animales, productions halieutiques) et leurs organisations (OP de base ou de niveau supérieur) dans des domaines complémentaires. Ces domaines couvrent :

- (i) la gestion technique de la production (dénommée aussi vulgarisation) qui intègre en particulier le transfert de technologies ;
- (ii) la gestion technico-économique des ressources naturelles, financières et en main d'œuvre (organisation du travail) au niveau de l'exploitation agricole ou d'élevage et parfois d'espaces utilisés collectivement ;
- (iii) l'acquisition par les producteurs et la maîtrise des savoir-faire et des connaissances (formation).

La figure 1 illustre bien que **le conseil agricole correspond à un ensemble de démarches d'appui-conseil ou d'accompagnement des producteurs et de leurs organisations**. Le conseil agricole peut comprendre une large gamme de types de conseils si les producteurs en sont demandeurs et si les ressources pour les dispenser sont disponibles.

La Vulgarisation⁴ agricole correspond à l'ensemble des démarches et des dispositifs visant à faire connaître des innovations techniques et des technologies éprouvées ailleurs pouvant résoudre les problèmes de différentes natures rencontrés par les producteurs dans les systèmes d'exploitation agropastoraux et halieutiques et /ou les autres acteurs des filières et des territoires ruraux. Outre l'information des producteurs, la vulgarisation agricole vise aussi à les former à une bonne utilisation des nouvelles pratiques proposées. La vulgarisation correspond au maillon central du transfert de technologie.

Encadré 1 : De l'usage des termes dans la suite du rapport « diagnostic »

Nous avons considéré dans ce document les usages en cours au Cameroun des termes « vulgarisation » et « conseil ». La vulgarisation est considérée comme une approche d'appui-conseil mettant en avant l'amélioration de la production et de la productivité des exploitations par l'adoption de technologies plus performantes. Elle s'adresse à toutes les catégories d'exploitation. Elle peut comprendre des activités complémentaires favorisant l'adoption de ces technologies (ou innovations techniques) comme l'appui à la constitution et au fonctionnement des OP.

Le terme de conseil agricole est utilisé non pas dans sa formulation générique (figure 1) mais pour des démarches d'appui-conseil plus complexes intégrant les dimensions économiques, financières et organisationnelles des exploitations et des OP. Le conseil s'adresse à certaines catégories de producteurs. Il demande à l'agent de terrain, proche des producteurs, de s'éloigner de la posture de prescripteurs de recettes (encadré 2), des

⁴ Définition retenue par le Groupe de Travail MINADER, MINEPIA, CAPEF et PALNOPAC et les consultants en novembre 2016

qualités d'écoute et de facilitateur qui doivent aboutir à donner un conseil pertinent mais surtout à renforcer les capacités des producteurs.

Cette distinction permet un dialogue sans ambiguïté avec l'ensemble des parties prenantes tout en réaffirmant la complémentarité entre les deux approches qui a été rappelée par les directeurs des deux ministères présents à l'atelier du 1/12/2016.

Encadré 2 : Différence de posture du conseiller animateur/formateur par rapport à celle du prescripteur

Le conseiller se doit de renforcer les capacités des producteurs mais pas de décider à leur place. Pour cela il dispose d'un ensemble d'outils: par exemple l'apport d'informations, la formation, le diagnostic partagé, le suivi régulier des ateliers/activités, les séances de bilan participatif, etc. Son objectif est d'aider les producteurs à faire les bons choix ou à prendre les meilleures décisions possibles en fonction de leurs moyens de production et de leurs objectifs. Il doit adopter une posture d'accompagnement des producteurs qui comprend :

- (i) le renforcement des capacités d'intervention et de gestion des producteurs par la formation et le suivi rapproché ;*
- (ii) l'intermédiation entre les producteurs et les experts, les réseaux de connaissance et les fournisseurs de services car le conseiller ne peut pas répondre à toutes les questions ;*
- (iii) le conseil stratégique (au sens comment aider le producteur à se projeter dans l'avenir) ;*
- (iv) et bien sûr, le conseil technique renouvelé en fonction des nouveaux problèmes qui surgissent dans les exploitations agricoles et d'élevage.*

Le vulgarisateur du fait du grand nombre de producteurs qu'il doit toucher, est souvent considéré comme « prescripteur » qui se limite principalement à donner les bonnes recettes ou à recommander les bonnes pratiques. Il adopte alors la posture de prescripteur, c'est-à-dire qu'il donne des consignes aux producteurs. Toutefois le travail du vulgarisateur évolue ces dernières années avec en particulier, la vulgarisation de la démarche « Champ Ecole » lorsque celle-ci est bien conduite et en totalité. Dans ce cas, le vulgarisateur (ou conseiller technique) amène les producteurs à se poser des questions en observant finement les parcelles cultivées, les plantes, les insectes et maladies et le sol.

Il n'est pas facile de passer du métier de vulgarisateur à celui de conseiller qui demande encore plus de qualités de pédagogue et d'établir une relation de confiance avec les producteurs. De plus les producteurs sont souvent plus demandeurs des bonnes recettes (techniques, variétés, équipements, etc.) sans prendre le temps d'aller plus en profondeur dans les évolutions souhaitables pour leur exploitation. Or le conseiller n'aura pas toujours la réponse immédiate car il ne peut pas tout connaître sur tout. Sans perdre la face vis-à-vis du producteur, il devra être en mesure d'aller chercher les informations complémentaires (auprès de collègues, de la recherche, sur internet, etc.) et de s'engager dans la réflexion avec le producteur pour trouver une solution ensemble.

1.2 Le conseil aux producteurs et aux OP

Dans le passé les stratégies/approches et les projets/programmes de Conseil et de Vulgarisation Agricoles ont plutôt privilégié l'exploitation agricole ou l'atelier de production (cultures, élevage, aquaculture, ..) comme la cible de leurs activités de terrain. Il est maintenant reconnu qu'un dispositif de CVA doit prendre en compte à la fois le maillon de base de la production - l'exploitation agricole *largo sensu*⁵ - et les autres maillons des filières et des territoires que sont les groupements de base, les coopératives, les GIE, les Unions de coopératives, etc. Pour des raisons budgétaires les conseillers fournissent très rarement du conseil à des producteurs non membres d'une OP. Cette appartenance permet aux conseillers d'organiser des séances de travail avec des groupes de producteurs constitués dont les membres se connaissent et ont l'habitude de travailler ensemble. Mais pour que cette dynamique de groupe fonctionne il est nécessaire que les OP de base soient opérationnelles. Ainsi le CVA comprend aussi des activités de conseil aux OP, aux interprofessions, aux chaînes de valeurs dans des dimensions à la fois techniques (conseil pour la conservation et la transformation des produits,...), économiques (gestion financière, marketing, crédit aux membres) et organisationnelles (bonne gouvernance, stratégie et prospective...). Dans ces derniers cas le public cible du conseil ne sont pas les producteurs mais les salariés et les responsables élus des OP.

1.3 Un système national pour des dispositifs de terrain

La politique de conseil et de vulgarisation agricole renvoie à deux niveaux d'intervention :

- Le niveau de pilotage (national et régional) où s'élaborent la stratégie nationale et les fonctions transversales d'appui et de suivi – évaluation des dispositifs de terrain ;
- Le niveau local ou régional où des dispositifs de CVA de terrain mènent leurs activités auprès des producteurs et des OP de base ou de second degré (Unions, fédérations, coopératives comprenant des sections).

Plus généralement nous définissons un **Dispositif de CVA de terrain** comme l'ensemble des ressources et des procédures mobilisées pour réaliser le conseil et la vulgarisation auprès des producteurs et de leurs organisations. Le dispositif comprend (i) les ressources humaines, logistiques et financières, (ii) les instances de pilotage, de gouvernance, de capitalisation et de suivi-évaluation et (iii) les savoirs et savoir-faire mobilisés (démarches, outils, etc.). Très concrètement un dispositif de CVA de terrain correspond à un projet/programme (ou à un volet de ce projet)⁶, à l'activité d'une firme privée, aux activités de CVA d'une OP disposant de conseillers salariés ou d'animateurs paysans endogènes indemnisés ou pas.

⁵ Dans ce rapport le terme « exploitation agricole » est utilisé dans son sens générique et correspond à tous les types d'unités de production qu'ils s'agissent de productions végétales, animales ou halieutiques

⁶ En fait la majorité des projets n'ont pas comme objectif unique d'apporter des conseils et d'organiser la vulgarisation des bonnes pratiques. Pour les projets d'appui aux filières, le CVA est un outil pour atteindre une

A l'échelle du pays le **Système National de CVA** correspond à l'ensemble des activités de coordination, d'appui et de suivi-évaluation des dispositifs de conseil et de vulgarisation agricoles de terrain intégrés dans les projets/programmes de développement (publics et privés). Ce Système National développe des fonctions transversales utiles à l'ensemble des acteurs du CVA et aux décideurs publics. Dans les faits, ces fonctions existent rarement ou de façon partielle. Au Cameroun deux ministères sont en charge de cette coordination : le MINEPIA et le MINADER pour les projets les concernant. Mais certaines activités de CVA relèvent de projets sous tutelle du MINEPAT, du Ministère des Petites et Moyennes Entreprises, de l'Economie Sociale et de l'Artisanat, et d'autres ministères probablement.

Les fonctions transversales qui relèvent du niveau national et donc du Système National ne peuvent pas être assurées par des dispositifs de terrain. Par exemple la Recherche Agricole ou la formation initiale des conseillers relèvent en général d'organismes publics et alimentent les dispositifs de CVA sur le terrain. Les principales fonctions transversales relevant du Système National sont :

- Le pilotage stratégique et coordination de l'ensemble des actions de CVA au niveau du pays ;
- Le suivi-évaluation et capitalisation des actions de conseil et de vulgarisation. Cette activité s'enrichit du suivi-évaluation réalisé par les différents projets de terrain mais doit aussi développer ses propres outils/démarches afin de disposer d'une vision neutre et plus objective des activités de terrain ;
- La recherche de financement et le financement du système national et pour les dispositifs de terrain ;
- L'élaboration des innovations et des recommandations techniques adaptées aux différentes situations agricoles du pays ;
- L'élaboration des outils / méthodes de conseil et d'évaluation du conseil reste du domaine des dispositifs de CVA mais d'autres acteurs peuvent contribuer à leur conception et évaluation ;
- L'information des acteurs, décideurs et du monde agricole ;
- La formation initiale des conseillers et vulgarisateurs, la formation continue peut être organisée par les dispositifs de CVA ou mutualisée par plusieurs dispositifs ;
- L'organisation de la fonction support / backstopping des conseillers (appui à la demande).

Ces fonctions peuvent être assurées par un ou plusieurs acteurs, publics ou privés, ensemble ou séparément suivant les cas. Concernant le Cameroun, ces fonctions sont abordées au paragraphe 2.7.

1.4 Evolution du contexte d'intervention

Depuis la période des plans d'ajustement structurel et du désengagement des Etats de certains appuis à l'agriculture, il est admis en Afrique sub-saharienne comme au Cameroun, que le conseil et la vulgarisation agricoles peuvent et doivent être apportés par une diversité d'acteurs, du secteur public mais aussi du secteur privé (par exemple: les agro-fournisseurs, les organisations de producteurs (OP), des agro-industriels qui achètent une partie des productions pour le marché national ou l'exportation, etc.). Partant de ce constat nous considérons que **ce diagnostic doit porter sur toutes les formes de conseil et de vulgarisation agricoles s'adressant aux producteurs ainsi qu'aux OP fonctionnelles**. Déjà en 2008, le chef de service de la vulgarisation agricole du MINADER insistait lors d'une table ronde sur le conseil agricole *« sur le fait que la finalité et les moyens d'actions de la vulgarisation ont évolué ces dernières années, passant de l'objectif global d'augmentation de la production à la prise en compte du projet productif et commercial de l'agriculteur »*.

En termes d'évolution de l'environnement du secteur rural, nous prendrons en compte 5 éléments :

- la libéralisation déjà ancienne de l'économie qui implique que les producteurs doivent assumer leurs choix car l'Etat n'achète pas leurs productions et ne met pas en place des filets de sécurité pour cette catégorie d'acteur économique. Il ne s'agit plus de produire pour produire mais de produire pour vendre en dégagant un revenu permettant aux familles de producteurs de vivre ;
- la poursuite de l'accroissement de la population urbaine et rurale qui a pour conséquence (i) une pression sur les ressources naturelles : terres moins fertiles, dégradation des parcours, possibilités limitées de défricher de nouvelles terres (sauf dans l'Est, le Sud et l'Adamaoua), restriction et morcellement des espaces de pâturage et (ii) un accroissement de la demande alimentaire qui entraîne une hausse des prix des produits vivriers favorable aux producteurs mais surtout aux intermédiaires ;
- le changement climatique qui se fait de plus en plus sentir dans la zone septentrionale (inondation, sécheresse, arrivée tardive ou arrêt précoce des pluies...), mais aussi dans l'ouest et le centre pour une culture sensible au stress hydrique comme le maïs. Ces changements peuvent aussi affecter dans certaines zones la production cacaoyère et accroître la pression des prédateurs ;
- une pression de plus en plus fortes des maladies des élevages de tous types (grippe aviaire, peste porcine, peste de petits ruminants...) qui peut compromettre les efforts des éleveurs et des projets/programmes de ce secteur ;
- un regain d'intérêt de l'Etat et des PTF pour le secteur agricole et alimentaire depuis la « crise alimentaire » de fin 2008 qui a entraîné une diversité d'interventions sous la formes de projets de courte et moyenne durée (3 à 6 ans). Ces projets sont utiles au monde rural mais entraînent des besoins de coordination qui sont difficilement assurés du fait d'une certaine autonomie de gestion des projets et programmes.

Concernant le secteur rural il faut noter aussi le renforcement et une certaine stabilité des organisations professionnelles agricoles :

- des faitières par filière au niveau national : par exemple, l'Association Nationale des Producteurs de Cacao et Café (ANPCC), la Confédération Nationale des Producteurs de Coton du Cameroun (CNPC-C), l'Union des Exploitants de Palmier à Huile du Cameroun (UNEXPALM) ;
- deux Interprofessions⁷ : l'Interprofession Avicole du Cameroun (IPAVIC), le Conseil Interprofessionnel du Café et du Cacao (CICC) ;
- Ainsi qu'une plateforme nationale des OP – PLANOPAC – qui est considérée par la plupart des parties prenantes comme l'interlocuteur principal des pouvoirs publics et de bon nombre de projets et PTF.

1.5 Recommandations du comité technique d'accompagnement de l'étude

Le comité technique d'accompagnement de l'étude a demandé en octobre 2016 que le diagnostic ainsi que les étapes suivantes prennent en compte :

- la diversité des acteurs du conseil et de la vulgarisation (bénéficiaires organisés ou non, fournisseurs du CVA, acteurs transversaux...) ;
- la diversité des méthodes « il n'y a pas une méthode standard et passe partout pour le monde rural qui est très divers dans un pays comme le Cameroun » ;
- les besoins en appui-conseil des exploitations de plus grande taille (les entreprises de production agricole) afin de prévoir dans la politique nationale des formes de conseil pour l'agriculture de 2^o génération ;
- la question spécifique de la place des femmes et des jeunes dans les dispositifs de CVA à la fois comme bénéficiaires mais aussi comme acteurs (responsabilisation dans les OP, formation et embauche de femmes comme conseillères...).
- les acquis obtenus par les projets/programmes précédents au Cameroun et dans d'autres pays (via le benchmarking) en termes d'avancées méthodologiques, d'impacts mais aussi de limites et d'échecs.

Suite à l'atelier du 1^{er} décembre, ce même comité technique a émis une liste de 31 recommandations qui ont été prises en compte pour rédiger cette version finale du diagnostic, dans la mesure où nous avons pu obtenir les informations nécessaires.

⁷ Ces organismes réunissent en leur sein les représentants des différents maillons de la filière organisés par collège, ils ne sont pas à proprement parler des organisations professionnelles agricoles

2° PARTIE. DIAGNOSTIC DES DISPOSITIFS D'APPUI-CONSEIL EXISTANTS ET DE LA DEMANDE DES PRODUCTEURS

2.1 Le conseil et la vulgarisation agricoles dans les documents de politique publique

Le conseil et la vulgarisation agricoles ont fait l'objet de divers projets, programmes et politiques publiques de 1990 à nos jours, et il est instructif d'analyser de quelle manière ils ont été pris en compte sur cette période, en cherchant à identifier les évolutions et les éventuels points de rupture.

Le projet national de vulgarisation agricole (PNVA), lancé par le Gouvernement en 1990, avait pour objectif « d'accélérer le développement et le transfert de technologies adaptées aux besoins des paysans par l'amélioration des relations entre chercheurs, vulgarisateurs et agriculteurs ».

2.1.1 La Politique nationale de vulgarisation agricole de 1997

Par la suite, le Gouvernement camerounais a élaboré en 1997 une Politique nationale de vulgarisation agricole reposant sur 4 grandes orientations : i) cohérence des programmes de vulgarisation, ii) responsabilisation des opérateurs et en particulier des bénéficiaires, iii) participation accrue des organisations non-gouvernementales et iv) appui substantiel aux organisations professionnelles.

Les grands principes de base de la politique nationale de 1997 étaient les suivants :

- Professionnalisme : cela se traduit par une spécialisation des tâches, avec un personnel dédié aux seules actions de vulgarisation et un autre personnel en charge des autres activités d'appui indispensables pour la réussite de la vulgarisation (approvisionnement en facteurs de production, collecte des données statistiques, commercialisation) ;
- Unicité du cadre d'intervention, avec un cadre institutionnel réorganisé qui assure l'unicité de la ligne de commande et garantit la coordination et la complémentarité des activités ;
- Accès à tous les paysans ;
- Diagnostic participatif, effectué au niveau du secteur ou de la région agricole, permettant de définir un plan d'action ;
- Liaison étroite avec la recherche et autres organisations d'appui ;
- Formation régulière et continue ;
- Techniques de communication efficaces ;
- Système évolutif.

2.1.2 Le PNVA et ACEFA

Dans la lignée des orientations de cette politique nationale, le système national de vulgarisation agricole s'est transformé en Programme national de vulgarisation et de

recherche agricole (PNVRA) comprenant 5 composantes : i) la vulgarisation agricole, ii) la recherche agricole, iii) la formation et le développement des ressources humaines, iv) l'appui aux organisations paysannes, et v) le suivi des activités de vulgarisation.

Le PNVRA a reçu un fort appui de la Banque mondiale pour sa mise en œuvre, ce qui a lui permis de bénéficier de ressources conséquentes jusqu'à sa clôture en 2004 (29,2 milliards de FCFA, dont 23,6 milliards pour le volet vulgarisation, et 5,6 milliards pour la recherche).

Après une période de flottement de 2004 à 2008, l'Etat a enclenché une nouvelle phase d'intervention par la mise en œuvre du Programme ACEFA dont la 2^e phase s'achèvera en 2017 mais sera suivie par une 3^e. Ce programme concrétise l'objectif du MINADER et du MINEPIA de professionnaliser l'agriculture camerounaise tant au niveau des EFA que des OP. Le conseil ainsi développer intègre dans l'accompagnement des producteurs et de leurs OP des dimensions technique mais surtout économique, gestionnaire et organisationnelle.

2.1.3 Le conseil et la vulgarisation agricoles dans le PNIA

Le Plan National d'Investissement Agricole (PNIA), validé en avril 2014 pour la période 2014-2020, est le cadre sectoriel de planification de la Stratégie de Développement du Secteur Rural. Il identifie 4 grandes thématiques⁸, pour lesquelles il précise différentes actions qui se déclinent en activités. Le PNIA est doté d'un Cadre de Résultats (CR) qui spécifie, pour chaque domaine thématique, des objectifs, des indicateurs, une situation de référence et des valeurs cibles à l'horizon 2020. Le nombre d'indicateurs du CR est volontairement restreint à une vingtaine d'indicateurs clés renseignés annuellement.

L'analyse de la place du conseil et de la vulgarisation agricoles dans le PNIA fournit des indications très instructives sur la manière dont ces fonctions ou services sont actuellement pris en compte dans les politiques publiques.

⁸ Les 4 thématiques sont : i) Développer la production des filières, ii) Développer les infrastructures et l'accès au marché, iii) Gérer durablement les ressources naturelles et iv) Renforcer les capacités institutionnelles et la gouvernance.

La faible visibilité du conseil-vulgarisation dans le PNIA

Les 4 domaines thématiques du PNIA se déclinent en 20 actions prioritaires. Le thème du conseil et la vulgarisation n'apparaissent explicitement dans aucune de ces 20 actions prioritaires. Il est juste évoqué dans l'activité 422 « amélioration de l'appui conseil/vulgarisation et du transfert de technologie » de l'action 42 consacrée à la Chambre d'agriculture (CAPEF) et aux organisations de producteurs, mais sans faire l'objet d'aucun développement. Le thème est en fait réellement abordé dans l'activité 471, une des 5 activités de l'action 47, intitulée « renforcement de la recherche agricole ». Qui plus est, le libellé de l'activité de cette activité 471 « renforcement de la valorisation des résultats de la recherche » n'évoque toujours pas explicitement le thème.

Il faut lire le descriptif des différentes tâches de l'activité 471 pour s'apercevoir qu'elles se réfèrent bien au conseil et à la vulgarisation agricoles. Mais ces différentes tâches concernent presque exclusivement le transfert des résultats de recherche selon un modèle linéaire et descendant :

- L'élaboration d'une stratégie nationale de vulgarisation et de diffusion des résultats de la recherche ;
- La traduction en fiches simplifiées des principaux résultats de la recherche ;
- L'organisation des journées portes ouvertes des innovations technologiques ;
- La mise en place et le renforcement de capacités de réseaux de journalistes spécialisés en recherche et développement ;
- La mise en place de cadres de concertation entre chercheurs, vulgarisateurs, et organisations professionnelles au niveau du secteur, du territoire, de la province et du pays ;
- La publication et la diffusion des résultats de recherche à travers les canaux appropriés (radio, presse écrite, télévision, organisations professionnelles, ...).

Concernant le Cadre de Résultats, seuls deux indicateurs abordent de manière très marginale des aspects de l'activité de conseil/vulgarisation. Il s'agit i) du pourcentage de thèmes de recherche ayant généré des résultats « vulgarisables », et ii) du nombre de personnes formées et performantes dans les métiers du secteur. A noter toutefois que le premier indicateur ne porte que sur les résultats « vulgarisables », mais sans considérer les résultats effectivement vulgarisés.

Un financement de l'activité incertain

Le PNIA recense les besoins de financement pour chaque activité identifiée, et précise pour chacune les financements intérieurs (gouvernement) et extérieurs (bailleurs) acquis.

Tableau 1 : Besoin de financement pour chaque activité identifiée par le PNIA

	Coûts en milliards de francs cfa	Financement intérieur acquis	Financement extérieur acquis	gap
DT 1 (filières)	1.102	543	255	304
DT 2 (infrastructures)	911	117	121	673
DT 3 (GRN)	414	121	163	130
DT 4 (gouvernance) Action 47	1.125 105	687	35	403
TOTAL	3.551	1.469	573	1.509

Ainsi, les besoins de financement du domaine thématique n°4 « Gouvernance et développement institutionnel », auquel sont rattachées les activités de conseil et vulgarisation agricoles, sont estimés à 1 125 milliards de FCFA pour la période 2014-2020. Les financements acquis sont essentiellement intérieurs (687 milliards), et très peu extérieurs (35 milliards) ; en conséquence, le déficit de financement est très important, estimé à 403 milliards. Le document du PNIA ne fournit pas de précisions sur la ventilation des financements acquis pour chacune des actions prioritaires, et il n'y a donc pas d'information disponible dans le document ciblée exclusivement sur le conseil et la vulgarisation agricoles. Il est toutefois acquis qu'il existe une nette différence en termes de structure de financement entre le domaine thématique n°4 en général et le conseil-vulgarisation en particulier : dans le premier cas, le financement est essentiellement intérieur, alors que le financement des actions de conseil et vulgarisation agricoles est très majoritairement extérieur.

La vulgarisation comme sous-produit de la recherche

Le conseil et la vulgarisation agricoles ne sont clairement pas prioritaires dans le PNIA 2014-2020 puisqu'ils ne sont mentionnés que comme l'une des activités (l'activité 471) de la septième action (l'action 47) du domaine thématique n°4. Il est de plus frappant de constater que ces thèmes ne sont pas abordés de manière autonome, comme des thèmes à part entière, mais seulement comme des sous-produits de la recherche, comme une des activités de l'action n°47 consacrée à la recherche. L'accent y est mis sur les activités de communication telles que l'organisation de journées portes ouvertes, la rédaction de fiches de présentation, la recherche de canaux appropriés de diffusion, la formation des chercheurs à la communication.

En conséquence, le conseil et la vulgarisation agricoles sont abordés avant tout dans leur dimension technique, au détriment des dimensions socio-économiques et de conseil de gestion. L'approche transfert d'une innovation technique générée dans une station de recherche est donc privilégiée au détriment d'une vision plus globale de l'exploitation

agricole comprenant certes la mise en œuvre de techniques de production, mais aussi le pilotage de l'exploitation, l'identification des contraintes auxquelles elle est soumise.

2.2 Panorama d'ensemble de la diversité de dispositifs de conseil et de vulgarisation agricoles

Il existe aujourd'hui une grande diversité de dispositifs et donc d'acteurs de CVA sur le terrain au Cameroun selon une pluralité de modèles institutionnels, techniques et financiers.

Sur le plan institutionnel, le panorama est marqué par une diversité d'acteurs publics et privés, (les OP et les ONG font partie du secteur privé) et donc une pluralité de modes de gouvernance. On constate toutefois une progression modérée du nombre des acteurs du CVA en dehors du secteur public malgré la longue période du désengagement de l'Etat. Ceci peut s'expliquer pour les raisons suivantes :

- les OP ont rarement développé leurs propres services de CVA car elles ont connu dans le passé beaucoup de déboires (cas de l'UCCAO) et ne disposent pas aujourd'hui des moyens de fonctionnement et en personnel pour cela (sauf cas particulier comme BINUN avec l'approche des animateurs endogènes). La CNPC-C (OP de la filière coton) est un cas particulier en développant un conseil aux groupements de producteurs (GP) de coton et de vivriers avec ses propres animateurs, un conseil complémentaire du conseil technique apporté par la SODECOTON (société semi-publique).
- les projets soutenus par les PTF ont le plus souvent mobilisé les services déconcentrés du MINADER et du MINEPIA sans privilégier le recours à des bureaux d'études prestataires de service comme cela peut se faire dans d'autres pays. De ce fait ces structures privées sont plutôt restées dans le domaine des études et de la formation mais pas du CVA avec un personnel de terrain permanent.
- Pour le secteur privé (i) nous n'avons pas caractérisé et quantifié le conseil fournis par les agro-fournisseurs (intrants, équipements), et (ii) nous n'avons pas pris en compte le conseil fournis par les chambres d'agriculture (CAPEF) régionales car il se limite à quelques réunions d'information par an. Les CAPEF n'ont pas de personnel de terrain.
- Il ne faut pas oublier qu'il existe certainement plusieurs centaines conseillers/vulgarisateurs agricoles de terrain en contrat à durée déterminée⁹ dans des projets étatiques mais à gestion autonome, faute de personnel de terrain fonctionnaire en nombre suffisant (les AVZ). Il a été difficile d'évaluer cet effectif de contractuels

⁹Comme par exemple avec le recrutement récent par le PIDMA ainsi que dans des projets sous tutelle MINEPAT et Ministère des PME.

car il n'existe pas de bases de données « personnel en CDD sur projets » dans les ministères concernés.

- Enfin, le conseil et la vulgarisation peuvent être réalisés par des fonctionnaires de la recherche ou des ministères techniques en dehors de leurs activités habituelles lorsqu'ils fournissent une prestation de service à titre privé pour un projet, une ONG, une entreprise, etc. Il s'agit le plus souvent plus de formations ponctuelles que d'un conseil dans la durée avec un passage régulier sur le terrain

Dans ce diagnostic nous distinguerons (i) les dispositifs importants en terme de couverture (publics avec l'appui des services déconcentrés du MINADER/MINEPIA, les Projets/programmes publics, de rares ONG comme le SAILD), (ii) les dispositifs moyennement importants (Projets régionaux) et (iii) les dispositifs limités en terme de couverture (bureaux d'études, ONG plus petites intervenant sur un département¹⁰, association de développement local...).

Sur le plan technique on note une certaine diversité d'offre de services de conseil et de vulgarisation : conseil technique aux producteurs (ou vulgarisation) dans la majorité des cas, conseil pour le montage de projets collectifs, conseil de gestion pour les EFA, conseil de gestion aux OP et plus rarement conseil juridique sur le foncier, conseil en commercialisation, conseil en qualité des produits, etc. L'offre de CVA est cependant dominée par le conseil technique, les autres formes étant moins fréquentes sauf dans le cadre du programme ACEFA et le Projet d'Investissement et de Développement des marchés Agricoles (PIDMA) où on note une forte volonté de connecter les producteurs aux règles économiques et du marché. Enfin il existe peu de structures spécialisées en CVA hormis le PNVRA pour la vulgarisation des innovations techniques et ACEFA avec une orientation plutôt « conseil de gestion » de l'exploitation, des microprojets et des OP. Le plus souvent, le CVA fait partie d'un panel de services offerts par les structures d'appui (les projets) ce qui présente des avantages et inconvénients. D'un côté le conseil est ainsi mieux articulé aux autres services (par exemple articulation conseil et appui à l'investissement productif, plus rarement conseil et approvisionnement en intrants ou organisation de la commercialisation). De l'autre, le conseil est parfois dilué dans une multitude de tâches confiées à l'agent de terrain et n'est alors pas sa priorité (par exemple conseil + suivi de la campagne dont prise de données pour les statistiques + collecte des cotisations pour l'obtention de la subvention du projet collectif, etc.).

Alors que ces dispositifs de terrain de CVA présentent des différences notoires d'un point de vue démarche/méthode et institutionnel, sur le plan économique et financier tous affichent une forte dépendance par rapport aux sources de financements extérieures (projets de bailleurs de fonds internationaux). Certains dispositifs se distinguent cependant et démontrent une autonomie financière partielle comme ceux de la filière coton et dans une moindre mesure de

¹⁰Cas de l'Association pour le Développement des Exploitations Agricoles du Centre (ADEAC) à Akonolinga.

la filière cacao ainsi que certains centres de ressources en agroforesterie et cultures pérennes promus par l'ICRAF (à très petite échelle). Enfin certaines OP souhaitent introduire une contribution financière de leurs membres qui bénéficieront de leurs conseils et envisagent de recruter des conseillers salariés mais il s'agit là de perspectives à moyen ou long termes.

2.3 Les dispositifs publics de conseil et de vulgarisation

Ces dispositifs sont concentrés dans deux ministères¹¹ MINADER et MINEPIA qui, suite à l'installation du PNVRA (MINADER et MINEPIA, 1997) ont mis en commun des ressources humaines pour constituer le corps des Agents de Vulgarisation de Zone ou (AVZ) et plus globalement tout le dispositif de mise en œuvre du PNVRA.

Pour faciliter la compréhension de la suite nous avons considéré 3 types d'interventions publiques en CVA :

- les activités hors projet réalisées directement par les services déconcentrés ;
- les projets financés par le budget d'investissement public de l'Etat (BIP) sans soutien des PTF (PNVRA, Projet pomme de terre, Projet de relance de la filière plantain, ...)
- les projets financés par les PTF avec une contribution additionnelle de l'Etat (ACEFA, PIDMA, PACA, PRODEL, PAPA, Projet FIDEP dans le Nord-Ouest...).

Nous traitons dans un premier temps des forces et faiblesses de l'ensemble des dispositifs publics de CVA. Ensuite nous proposons une analyse plus fine des deux programmes majeurs en cours actuellement : le PNVRA et ACEFA.

2.3.1 *Les atouts et réussites des dispositifs publics*

Cependant ces dispositifs de CVA publics, et en particulier ceux des Projets/Programmes nationaux présentent aussi **des forces, atouts et réussites** à souligner :

- Ces dispositifs publics couvrent en théorie l'ensemble du territoire national, ce qui n'est pas le cas des autres dispositifs de terrain portés par les projets régionaux de moindre envergure, les ONG et associations de développement local. Ces dispositifs publics sont probablement plus présents dans les zones marginales alors que les ONG, les projets régionaux ont tendance à privilégier les situations facilement accessibles ou celles abritant des OP déjà bien structurées.
- Le cumul des agents des différents ministères techniques affectés sur le terrain est malgré tout significatif : Le cumul des agents de terrain des deux ministères techniques (agriculture, élevage) correspond à un volume de ressources humaines non

¹¹ Nous n'avons pas pris en compte les agents de terrain d'autres ministères qui apportent du conseil en développement local, en organisation des communautés villageoises, en protection de l'environnement qui peuvent traiter à la marge de questions agricoles (l'agroforesterie en lien direct avec la production agricole) et surtout d'actions collectives en lien avec le développement agropastoral (gestion de forêts classées et des aires de parcours, gestion de bas-fonds, etc.). En dehors des services des Eaux et Forêts le nombre de ces agents de terrain est très réduit.

négligeables estimées entre 1900 et 2200 agents basés dans les zones de vulgarisation (dans les communes). Plus des 2/3 de ces agents travaillent comme conseillers dans le Programme ACEFA et sont opérationnels.

- Pour des petites ONG, des structures associatives et les OP disposant de peu de moyens mais aussi pour certains producteurs individuels, les AVZ et les chefs de postes agricoles et de centre zootechniques restent des personnes ressources lorsqu'ils rencontrent des problèmes techniques ou souhaitent rentrer en contact avec des projets, les établissements de microfinance, la recherche, etc. Dans les communes et les chefs-lieux de département les cadres des ministères font souvent office de formateurs pour ces petites structures car ils sont à proximité et leur mobilisation ne demande pas beaucoup de moyens (à la différence des agronomes et zootechniciens basés à Yaoundé et dans les chefs-lieux de Région).
- La prise en compte progressive des diverses catégories de producteurs devient une réalité. Historiquement tournés vers les exploitations familiales, les services publics sont aujourd'hui conscients du besoin de prendre en compte la diversité des producteurs en particulier ceux qui disposent de ressources assez conséquentes (terres, capitaux). Ces derniers ont des besoins spécifiques en conseils techniques (équipement, motorisation, etc.) et en gestion d'entreprise. Mais cette nouvelle orientation peut mettre sur le bord du chemin les exploitations les plus pauvres¹², les moins présentes dans les OP, population qui est probablement plus soutenue par les ONG, les associations caritatives (cf. infra).
- Une diversité d'approches et de méthodes est constatée et fait l'objet de large expérimentation et même d'un déploiement sur tout le pays. T&V ou vulgarisation technique, champ école paysan, conseil de gestion aux exploitations, aux GP et aux OP, approche filière, etc. constituent les principales méthodes ou démarches. Plus récemment les projets apportant du conseil se sont ouverts à d'autres approches avec la contractualisation coopérative- banque- firme privée (cas du PIDMA).

Pour certains décideurs ce foisonnement méthodologique est une contrainte et brouille le message des pouvoirs publics. Pour d'autres il s'agit d'un progrès car « chaque méthode a du sens, il faut surtout savoir laquelle ou lesquelles choisir en fonction du contexte et des attentes des producteurs ». « Beaucoup de méthodes sont complémentaires et peuvent être mises en œuvre pour les mêmes collectifs de producteurs ». Nous considérons comme ces derniers que cette diversité de démarches/méthodes dans les projets/programmes publics est une richesse et une chance pour l'agriculture camerounaise. Mais cette richesse peut être bien valorisée :

- si ces démarches et méthodologies sont évaluées, capitalisées et mises en débat. En particulier il convient de mesurer plus systématiquement les effets et les impacts des dispositifs de CVA ;

¹²L'aide d'urgence ne fait pas partie selon nous du CVA.

- si ces choix méthodologiques sont partagés avec les représentants des bénéficiaires (les OP fonctionnelles, les OP représentatives), les décideurs, les chercheurs en sciences économiques et humaines.

En conclusion et sur ce dernier point spécifique il semble nécessaire de poursuivre l'effort entrepris en matière de mise au point et d'expérimentation de diverses méthodologies de conseil et de vulgarisation agricoles.

2.3.2 Les faiblesses des dispositifs publics de CVA

Ces dispositifs publics quel que soit leur type souffrent de plusieurs **faiblesses** qui sont d'ailleurs largement reconnues par les ministères :

- Faiblesse numérique et en compétences des ressources humaines : L'organisation des services déconcentrés de l'Etat suit le découpage administratif (région/département/arrondissement). Le niveau opérationnel en termes de CVA est l'arrondissement où la majorité des agents de base sont positionnés. L'arrondissement dispose en général d'une délégation d'arrondissement qui compte plusieurs postes agricoles MINADER, des centres zootechniques et de contrôle sanitaire MINEPIA et des Centre d'Education et d'Action Communautaires (CEAC). Parallèlement à cette organisation du dispositif opérationnel du MINADER et du MINEPIA, l'arrondissement est en général considéré comme un secteur de vulgarisation et est à son tour organisé spatialement en zones de vulgarisation, chaque zone étant suivie par un Agent de Vulgarisation de Zone qui peut être un agent du MINEPIA ou du MINADER.

Alors que la plupart des postes de fonctionnaire sont pourvus aux niveaux régional et départemental, de nombreux postes sont vacants au niveau des arrondissements surtout après la création en 2015/2016 de nouvelles zones de vulgarisation par le PNVRA. Le nombre total d'agents du MINADER et MINEPIA dans les régions, tous projets/programmes confondus, est estimé à environ 3 000. Environ les 2/3 (2000 agents¹³) seraient dans les zones de vulgarisation et 500 dans des postes de supervision/coordination dans les niveaux supérieurs (départements, régions). Ces 2000 agents de base focalisent leurs actions de CVA sur des groupements. Au mieux l'agent travaille avec 10 à 15 OP de base qui comprennent en moyenne 10 producteurs chacune soient 100 à 150 producteurs en tout. De ce fait ces 2000 agents sont en relation direct avec 200 000 à 300 000 producteurs soit moins de 10 % des 3,3 millions d'exploitations¹⁴ agricoles que compte le Cameroun.

¹³En fait il est difficile d'arriver à un dénombrement fiable car des AVZ sont à la fois dans le PNVRA et dans le programme ACEFA comme conseillers de groupements (CGP), conseiller d'OP (CGO) ou Conseiller de gestion des exploitations (CGE) avec les effectifs respectifs de 1 753, 65 et 55 (total 1 873 agents). A cela s'ajoute pour le projet ACEFA 110 agents de supervision (chiffres de 2016) dont une bonne partie sont aussi nommés à des postes administratifs. En 2016 le PNVRA affichaient 2 313 AVZ pour l'ensemble du pays qui comprend 2697 zones d'encadrement et 588 superviseurs.

¹⁴ Selon les documents transmis par le MINADER ce chiffre est fluctuant, le rapport PNVRA 2015 donne le chiffre de 2 654 044 exploitations agricoles, l'état des lieux 2016 relève 3 355 731 exploitations agricoles. Le prochain recensement général de l'agriculture apportera des données plus fiables.

A cela s'ajoute le fait que les AVZ ne maîtrisent pas tous les domaines techniques et n'ont pas tous reçu une formation initiale¹⁵ orientée « vulgarisation et conseil ». De ce fait, de nombreux AVZ n'ont pas toutes les compétences pour assumer toutes les activités d'appui-conseil et de vulgarisation dans tous les secteurs d'activité. Il apparaît en particulier que les techniciens en élevage disposent de très peu de connaissances dans le domaine des productions végétales. Le niveau de ces agents a pu s'améliorer via les formations organisées par les projets, comme ce fut le cas avec les 1 873 agents de terrains du Programme ACEFA.

- Faiblesse de ressources financières et logistiques des agents hors projet : Les agents de terrain hors projet soutenus par les PTF ont peu de moyens de déplacement (véhicule, moto), peu de ressources pour les entretenir et les faire fonctionner, très peu de matériels de terrain et de ressources financières pour les déplacements (carburant, indemnités, etc.).
- Changement d'affectation des agents. Ce point a été mentionné par plusieurs cadres des deux ministères qui soulignent les affectations d'agents qui ont été formés dans un contexte spécifique, liée à une production, à une thématique (défense et restauration des sols) ou à des méthodologies particulières. Ces agents ont été souvent bien formés par des projets pour mener des activités de CVA particulières. Le coût de leur formation est souvent élevé et ils peuvent pour des raisons diverses être du jour au lendemain affectés dans une zone de vulgarisation sans projet et avec très peu de moyens pour valoriser leurs nouvelles compétences. Il est toutefois difficile d'appréhender l'importance numérique de ce phénomène qui dépend aussi de contraintes familiales, de santé, etc. des agents.
- Cumul des tâches : La fonction de conseil et de vulgarisation est fournie cumulativement à d'autres missions confiées aux agents fonctionnaires des services déconcentrés. En particulier les agents de base sont chargés (i) de la collecte des informations pour établir les statistiques agricoles, (ii) du suivi de la campagne agricole avec la distribution d'une dotation de semences et d'engrais, (iii) du suivi zoo-sanitaire pour les agents du MINEPIA et du suivi phytosanitaire pour les agents d'agriculture. Dans certains cas les conseillers vulgarisateurs mènent de front leurs activités de base (conseiller, former, informer) avec celles d'appui au montage des projets, à la constitution et à la légalisation de groupements, de recouvrement¹⁶ de cotisations pour le déblocage des subventions aux microprojets et plus rarement d'intermédiaires pour le recouvrement des crédits (par exemple des AVZ réalisent ce travail pour les caisses des éleveurs du Nord-Ouest FIDEP et NOWEFOR et

¹⁵ les AVZ sont soit de formation « productions végétales » (pour la majorité qui a en général un diplôme de technicien d'agriculture) soit de formation infirmier vétérinaire/technicien d'élevage. Le temps de formation en méthode et démarches d'appui conseil, d'accompagnement des agricultures et des OP et de vulgarisation et transfert de technologies est réduit par rapport au temps consacrés aux domaines techniques. Avec l'appui du Projet AFOP les cursus de formation ont été révisés avec la mise en place d'une formation de conseillers agropastoraux dont il est encore trop tôt pour apprécier sa pertinence face aux besoins des producteurs.

¹⁶Ce recouvrement devrait être organisé par les responsables des OP mais les responsables des projets demandent cela à leurs agents de terrain pour être sûr que les cotisations seront effectives et pour atteindre leurs objectifs de réalisation d'activités. Ce positionnement des agents de terrain n'est pas souhaitable pour des raisons déontologiques et d'efficacité à long terme car un conseiller ne doit pas effectuer des tâches de contrôle et de mise sous pression des agriculteurs qu'il est amené à appuyer, à former et à conseiller mais faute de personnel suffisant les projets ne peuvent pas confier les tâches de contrôle à des agents recrutés pour cela

du Sud-ouest pour RUMPI et SOWEDA). Plus récemment les agents de terrain du programme ACEFA qui tendent à ne faire plus que du conseil doivent toujours effectuer des tâches administratives pour les services déconcentrés et même centraux (cas conseillers opérant dans la région du centre) surtout dans le cas des agents de supervision (suivi de campagne, gestion des postes agricoles, gestion des dotations en intrants). Pour les agents hors projet ou dans le PNVRA uniquement, le CVA est devenu une activité plus ou moins diffuse ou au cas par cas en fonction des demandes de quelques producteurs qui habitent à côté de chez eux. Cela s'explique du fait du manque de moyens de déplacement fiable et de dotation suffisante en carburant.

- Des agents fonctionnaires mobilisés grâce aux primes mensuelles : La grande majorité des projets (avec appui PTF ou du BIP) recourt au versement de primes mensuelles aux différents agents de l'Etat en plus de la mise à disposition d'une dotation carburant et de moyens de déplacement. Cela est justifié par le fait que pour obtenir un travail efficace et des résultats, il faut que l'agent se trouve dans de bonnes conditions matérielles pour faire face aux besoins nécessaires au travail mais aussi de sa famille. Ce qui revient à dire que le salaire de fonctionnaire ne permet pas d'assurer cet objectif. Il existe une grande disparité d'avantages en nature ou financiers versés aux agents fonctionnaires entre projets. le PNVRA qui ne bénéficie plus du soutien des PTF verse par exemple 20 000 FCFA/mois¹⁷ aux AVZ alors que la même indemnité peut varier de 60 000 à 100 000/mois selon les projets mieux dotés en financements mais qui relèvent toujours du MINADER et MINEPIA pour la grande majorité.

Cette situation n'est pas spécifique aux projets soutenus par les PTF mais concerne aussi certains projets sur budget de l'Etat. Ainsi le projet de relance de la filière Pomme de terre (Ouest, Nord-Ouest, Centre) verse aux agents de terrain des primes plus conséquentes que celles accordées par le PNVRA. Il est possible qu'un agent de terrain perçoive plusieurs indemnités mensuelles s'ils participent à plusieurs projets. Ces pratiques ont fait dire à un délégué régional de l'agriculture que « les agents de terrain font la chasse aux projets ».

- Des agents fonctionnaires prestataires de service pour des projets de l'Etat : Des agents fonctionnaires disposant de compétences reconnues, souvent des cadres, peuvent aussi fournir des prestations de service de courte durée à des projets publics contre paiement d'honoraires et non plus d'indemnités. Il s'agit le plus souvent de formations assez pointues qui ne peuvent pas être dispensées par les cadres des projets. Cette pratique devenue courante a aussi pour effet de désorganiser les services, d'affaiblir les bureaux d'études et les ONG qui doivent assurer le salaire de leur personnel et met en concurrence des fonctionnaires cadres qui devraient tous travailler pour le bien-être des citoyens.
- Une montée en puissance de l'aide au montage et de l'appui financier aux projets productifs des OP au détriment (peut-être) du conseil de base ou de la vulgarisation, et de l'engagement des producteurs auprès du système bancaire. Les Projets/Programmes et

¹⁷ 46 000 FCFA/mois quand le PNVRA était appuyé par des PTF. Par ailleurs il semble que ce versement ne se fait plus au mois mais en un versement annuel, en fin d'année, alors que les agents éprouvent des difficultés à préfinancer par exemple l'achat du carburant.

même le PNVRA à partir de 2002, ont souhaité mettre l'accent sur la fourniture de moyens de production à des groupements de producteurs (GP) et aujourd'hui à des GIC et des coopératives reconnues par l'administration. Ce positionnement répondait à la critique majeure des producteurs par rapport aux projets antérieurs dont le PNVRA avant 2002 qui fournissaient surtout des formations pratiques (méthode T&V, champ école) en vue de renforcer les capacités des individus et des OP de base.

Ce positionnement a entraîné un recentrage des dispositifs de CVA pour des activités d'appui au montage de microprojets, de constitution des OP de base et ensuite, de conseil en gestion d'actions collectives car ces subventions ont été orientées en faveur des OP de base et non des exploitations agricoles¹⁸. De ce fait les agents de base de terrain ont dû passer beaucoup de temps dans la conception de projets, dans la supervision des investissements (bâtiments d'élevage, défrichage, etc.), et parfois même dans la récupération des cotisations des OP pour les projets productifs subventionnés. Plusieurs cadres des ministères dans les régions et aussi des élus des OP régionales et de filières considèrent que ce fut une bonne chose mais constatent un retrait des acteurs du CVA du conseil technique et des processus d'innovations techniques dans les projets et programmes actuels. De plus les producteurs ne cherchent plus dans les projets que les appuis financiers et matériels au détriment du renforcement de leurs capacités et du recours aux services bancaires.

- Difficiles collaborations entre les ministères et entre les projets et ces ministères : A ce stade la collaboration en matière de conseil et vulgarisation agricoles entre le MINEPIA et le MINADER est étroite et ancienne depuis la création des AVZ à la fin des années 90. Les projets sous tutelles des autres ministères sont plus isolés mais sont orientés vers des secteurs spécifiques mais toujours en lien avec les activités agropastorales (environnement, transformation des produits par les PME, etc.). Leur intégration dans un système national de CVA serait souhaitable. Mais la coordination entre les Projets/Programmes et les services techniques déconcentrés du MINADER & MINEPIA et parfois même les services centraux, apparaît difficile à réaliser. Les Projets sont le plus souvent très autonomes avec leurs règles de fonctionnement propres, les avantages en nature et en numéraire versés aux agents et des choix méthodologiques certes intéressants mais assez peu souvent mis en débat et manquant d'évaluation *ex post*. Ce déficit de coordination et d'échanges amènent le plus souvent des incompréhensions entre ces acteurs, chacun considérant qu'il a raison et que les autres ont tort.
- Un déficit de vulgarisation et de conseil dans le secteur de l'élevage. Ce point a été souligné par plusieurs acteurs de ce secteur qui considèrent que beaucoup d'AVZ (des anciens vulgarisateurs agricoles) n'ont pas un bagage suffisant en zootechnie. Ce déficit peut aussi s'expliquer aussi par l'importance des tâches (i) en santé vétérinaire effectuées par les agents du MINEPIA auprès des éleveurs à leur demande et lors des campagnes de

¹⁸ Les PTF ont longtemps milité pour une subvention limitée et raisonnée/orientée de l'agriculture car les subventions constituent un volume financier important qui doit être logiquement supporté par les Etats. Les choses ont évolué depuis mais la subvention à hauteur de 85% du coût d'investissement ne peut pas être dirigée vers des individus en nombre limité. De ce fait pour accroître le nombre de bénéficiaires l'appui financier au microprojet concerne des OP rassemblant de 7 à 15 producteurs.

vaccination (ii) et en contrôle de qualité des produits animaux sur les marchés. Cela leur laisse peu de temps pour la vulgarisation des techniques d'élevage et le conseil en gestion des troupeaux (gestion des effectifs, gestion économique avec vente des produits, achat d'intrants ou recherche de l'autonomie fourragère, investissement dans la génétique, ...).

2.3.3 *Forces et faiblesses du PNVRA*

a) **Bref état des lieux**

Il ne s'agit pas ici de présenter une évaluation complète du PNVRA mais de donner des éléments d'appréciation de ce programme qui a connu différentes phases. Nous considérerons ici que la période post 2006¹⁹, qui comprend la phase de financement du PNVRA par les mécanismes PPTE (2006 – 2010) et la phase actuelle, à partir de 2011, financée par le BIP. Durant la phase PPTE le budget annuel moyen du PNVRA était de 1,14 milliards de FCFA dont une bonne partie était consacré aux fonctionnement et primes aux agents du programme. D'après le rapport « bilan des activités 2015, coordination nationale PNVRA, mars 2016 », le budget annuel pour 2015 serait d'environ 900 millions dont 567 millions consacrés à « l'accompagnement des OP dans la mise en œuvre des unités de production ». Cette même année 18 811 OP avaient bénéficié d'un appui-conseil du PNVRA dont 25% d'OP de femmes, et 25 680 « unités de production » ont été mis en place soit un soutien financier moyen de 22 000 FCFA par unité de production. Nous faisons l'hypothèse que certaines activités d'appui aux OP se limitaient au renforcement de capacité, à la formation sans subvention d'intrants et d'équipements.

Le rapport ne permet pas de comprendre la teneur des actions d'appui du PNVRA. Celles-ci sont déclinées par spéculations (végétales et animales). L'activité la plus fréquente concerne le maïs : 5 695 OP sont concernées qui rassemblent 76 000 producteurs et une surface de 67 000 ha. Le rendement moyen est de 2,5 t/ha (Tableau 7). Mais qu'apporte concrètement le PNVRA, qu'elles sont les activités des AVZ vis-à-vis des OP. Les parcelles sont-elles des champs collectifs ou individuels ? On suppose qu'à minima l'AVZ oriente les choix techniques des OP et des producteurs. 15000 activités de ce type concernent les cultures annuelles (Tableau 7), 3 937 les cultures pérennes et 1685 les ateliers d'élevage. De même on ne sait pas comment le rendement moyen affiché est obtenu (par mesure, par déclaration) et si les parcelles comportent un témoin.

Le rapport d'évaluation des résultats et impacts du projet d'appui au PNVRA (cabinet GBC, décembre 2012) n'apporte pas beaucoup plus de précisions sur la teneur des activités d'appui aux OP partenaires du PNVRA. Il s'agit plus d'une enquête d'opinion ou de perception du PNVRA. Les principaux résultats chiffrés sont des fréquences de réponses des producteurs et des responsables d'OP à des questions ouvertes (Tableau 2).

¹⁹ Pour la période précédente « PNVRA avec appui des PTF » on pourra se référer à l'évaluation de 2004

Tableau 2 : Evaluation des résultats et impacts du projet par composante

<i>Composantes</i>	<i>Indicateurs d'impact</i>	<i>Prévisions</i>	<i>Réalisations</i>
1) Appui à la commercialisation des produits agricoles	Proportion de producteurs ayant connu des améliorations de rendements	50%	93%
	Amélioration des revenus agricoles	30%	42%
	Taux de commercialisation des produits	60-80%	30%
2) Valorisation des potentialités agro-pastorales	Taux d'amélioration de la productivité	15%	
3) Amélioration de l'utilisation des intrants et équipements agricoles	Proportion d'OP auto-suffisantes en intrants	30%	17%
4) Gestion conservatoire des ressources naturelles et préservation de l'environnement	% de superficies mises en valeur aménagées dans les écologies fragiles par les OP	50%	
	Taux d'OP formées en aménagements des aires agro-pastorales	40%-80%	33%
	% d'OP intégrant les pratiques respectueuses de l'environnement dans leurs projets	40%-80%	23%
5) Amélioration de la vision des producteurs	% d'OP capables de formuler, mettre en œuvre, suivre et évaluer leurs projets de production	80%	36%
	nombre d'OP formées sur la formulation, le suivi et l'évaluation des microprojets	15000 ; soit 4%	36%

(Source : rapport cabinet GBC, décembre 2012).

L'étude ne présente pas de données de mesure de l'impact des activités du programme sur les niveaux de production et les revenus des producteurs, ainsi que la sécurité alimentaire des familles concernées. Cela n'était pas réalisable à partir d'une enquête d'opinion ponctuelle dans le temps, pour cela il aurait fallu que les consultants disposent de données de suivi d'un échantillon d'OP ayant collaboré avec le PNVRA plusieurs années de suite (généralement la durée d'accompagnement est de 3 ans). Ce rapport souligne toutefois les difficultés du PNVRA durant la phase actuelle : peu de ressources financières et matérielles, intérêts des AVZ pour travailler avec des projets disposant de plus de moyens et d'un programme bien défini, faiblesse des relations avec la recherche qui n'injecte plus comme avant des innovations, absence d'un plan de formation des agents et faible coordination des projets au niveau régional et national.

Les AVZ sont à la fois agents du PNVRA mais de beaucoup d'autres projets du MINADER et MINEPIA. Cela en soit n'est pas une faiblesse si l'investissement en temps des AVZ pour les différents projets et activités qui les concernent est compatible avec 5 jours de travail à plein temps par semaine. Cette étude apporte des données chiffrées très différentes en termes d'appui financier du PNVRA aux OP (GIC et association) « les fonds du PNVRA aurait également permis de financer 80 GIC et associations pour un montant de 105 millions de FCFA » (donc en moyenne un appui de 1,3 millions par microprojet). De même nous notons

de grands écarts dans les effectifs d'AVZ entre 2015 et 2016 selon les informations obtenues. Le nombre d'agents de base aurait augmenté de +25% en un an faisant passer le nombre d'AVZ de 1846 à 2695 et le nombre de zones de vulgarisation de 1991 à 2697. Il semble peu cohérent d'afficher une volonté d'augmenter le nombre de zones de vulgarisation alors que les moyens de fonctionnement ne sont déjà pas suffisant pour le dispositif actuel.

b) Les forces et intérêts du PNVRA

Après plus de 20 ans d'existence il est possible de dégager 4 points positifs majeurs du PNVRA :

- A l'origine le principal intérêt du PNVRA a été de **remettre au travail un grand nombre d'agents** fonctionnaires qui n'avaient plus de programmes d'activités et d'objectifs précis à atteindre. Ce point concerne à la fois les agents de terrain devenus AVZ et les agents d'encadrement qui tous ont progressé en termes de connaissance et d'appropriation des méthodes de conseil et de vulgarisation (cf infra). Toutefois la mobilisation du personnel s'est érodée avec la réduction des moyens de fonctionnement mis à leur disposition surtout le mauvais état des motos et véhicules.
- **Le rapprochement entre le MINADER et le MINEPIA** est effectif et les agents des régions et en central ont appris à travailler ensemble. Cet esprit de collaboration s'est étendu à d'autres projets et programmes. Un corps unique d'AVZ a été constitué qui a amené les structures de formation sous l'impulsion du Projet AFOP à mettre en œuvre un cursus de formation de « conseiller agricole polyvalent ». Certes les deux ministères garderont leurs spécificités surtout en protection des cultures et en santé animale mais la figure de cet agent polyvalent pourrait voir le jour prochainement.
- **La liaison R-D a été renforcée et organisée** au moins tant que la recherche (IRAD principalement) a bénéficié d'un financement pour cela.
- **Le PNVRA a su faire évoluer quelque peu ses démarches et méthodes.** Totalelement inspiré par le Training & Visit promu par la Banque Mondiale, le PNVRA a ensuite intégré les méthodes d'animation/renforcement des OP en soutenant des microprojets (comme le fait aussi ACEFA). Dans de rares cas il a abordé avec ces OP les questions de commercialisation et de gestion des ressources naturelles (au-delà de la parcelle cultivée). Il a aussi innové en contractualisant avec des acteurs de développement mieux positionnés que l'administration dans certains territoires ou pour certaines filières.
- A partir de 2002, **un programme ambitieux avec 5 composantes²⁰ complémentaires** dépassant la seule vulgarisation des innovations techniques. Ainsi un rapport de 2003 de la coordination du PNVRA présente une programmation des appuis aux producteurs en 5 composantes : 1 Appui à la commercialisation des produits agricoles, 2. Valorisation des potentialités et des productions des EA, 3. Amélioration de l'utilisation des intrants et des équipements 4. Gestion conservatoire des ressources naturelles et préservation de l'environnement (en lien avec Projet ESA et SODECOTON pour le septentrion), 5. Amélioration de la vision des producteurs (renforcement des capacités organisationnelles).

²⁰ Voir Projet d'appui au PNVRA, 2003. Document de Projet. MINADER/MINEPIA, 71 p.

c) Limites et faiblesses du programme

Les rapports consultés (cf. supra) et les entretiens avec des personnes ressources et des agents du PNVRA soulignent des contraintes de moyens de fonctionnement (absence de réflexion sur un modèle économique durable) et d'ordre méthodologique et organisationnel qui existaient déjà avant l'arrêt du financement des PTF. Nous en avons repéré 7 contraintes majeures de ce type :

- **Le manque de visibilité du programme et de documents de capitalisation** ne facilite pas la valorisation des acquis du PNVRA et donc la perception de sa pertinence. Selon les informations obtenus et nos recherches sur le Web : il n'existe pas de site internet pouvant fournir des informations ni de documents de capitalisation même sur des expériences localisées (les success stories du programme). A la lecture des rapports récents et même de celui d'évaluation 2012, il est difficile de comprendre ce qui s'est passé sur le terrain et si le PNVRA a permis d'enclencher des dynamiques constructives (Des OP qui se sont développées et ont maintenu des activités significatives, ...).
- **Un grand écart entre la programmation en 5 composantes (2003) et les résultats présentés dans l'étude d'impact (2012).** Ce grand écart peut être dû au manque de documents de capitalisation et au contenu restreint de cette étude d'impact. Ainsi l'étude d'impact de 2012 met surtout en avant des accroissements de production en lien avec les composantes 2 et 3 exposées ci-dessus.
- **Le manque de réflexion stratégique et de mesures pour assurer la durabilité** des dispositifs de terrain. La liaison R-D n'a pas survécu à l'arrêt des financements extérieurs, les ministères (MINRESI, MINEPIA et MINADER) n'ont pas unis leurs forces pour qu'elle soit financée sur BIP. Alors que le PNVRA est passé du statut de projet à celui de programme national il n'a pas bénéficié d'un financement conséquent de l'Etat. De plus aucune réflexion et expérimentation d'un mode de financement alternatif n'ont été envisagées (accroissement de la pression fiscale sur les filières, mobilisation des fonds FODECC). Au sein du MINADER/MINEPIA deux positions sont défendues : « le PNVRA ressuscitera si un (des) PTF accepte(nt) de le financer » et « L'Etat a suffisamment de moyens financiers pour financer ce service public, il manque une volonté politique ».
- **La faible place accordée aux producteurs organisés dans la gouvernance** du PNVRA. Le PNVRA n'a pas renouvelé la façon de gérer ses activités. Les OP et les producteurs rencontrés relèvent un manque de transparence dans l'attribution de subventions aux « unités de production ». Le clientélisme est dénoncé mais cela est présent aussi dans divers projets dès lors qu'il y a des enjeux d'attribution de subventions.
- **Les relations avec le monde des entreprises de l'aval et des autres services à l'agriculture ont été peu développées** hormis celles avec la microfinance suite à la collaboration PNVRA PADMIR. Là encore les résultats de cette collaboration n'ont pas fait l'objet d'un travail de capitalisation. Les OP accompagnées par le PNVRA dans un premier temps auraient pu ensuite engager des relations collaboratives avec des commerçants, des transformateurs, le secteur bancaire etc. afin de développer les ateliers mis en place grâce au programme.

- La réduction des moyens de fonctionnement et le renouvellement à l'identique de la programmation du PNVRA **a détourné les agents les plus dynamiques de ce programme**, ceux-ci ont préféré rejoindre d'autres projets publics qui leur offraient des opportunités de formation, de progression et surtout des avantages matériels plus conséquents.
- La non-actualisation des méthodologies de travail. Aucune documentation ne permet de se rendre compte de comment le PNVRA s'est adapté suite à la réduction des moyens des moyens financiers et aux évolutions des besoins des producteurs et OP au plan des démarches, méthodes de travail et outils. Les références mise en avant restent celles mises au point durant la période glorieuse du PNVRA et les évolutions signalées par les responsables ne sont pas documentées.

2.3.4 Forces et faiblesses du programme ACEFA

a) Bref état des lieux

Le Programme ACEFA a vu le jour en 2008 et a connu deux phases (2008-2012) et (2013-2016) qui ont abouti à une couverture nationale (présence dans toutes les régions et départements). Une 3^{ème} phase va démarrer courant 2017 sous l'intitulé PCP-ACEFA (2017 – 2022). Les budgets mobilisés pour ces deux phases sont respectivement d'un montant de 14,2 et 60,3 milliards de FCFA. Ce qui donne un budget moyen annuel de 15 milliards de FCA pour les dernières années à comparer avec le budget d'un peu moins 1 milliard FCFA/an du PNVRA dans la phase actuelle. 36% du budget d'ACEFA 2 sont consacrés au financement des projets d'investissement soit 22 milliards de FCFA et une moyenne de 5,5 milliards par an. Le crédit bancaire n'a pas été mobilisé pour ces investissements mais les OP bénéficiaires ont apporté en numéraire 15% du montant des projets subventionnés.

Depuis sa création ACEFA fonctionne avec du personnel fonctionnaire dépendant du MINADER et MINEPIA. A ce jour ACEFA comprend au niveau des départements 2120 agents qui ont été formés et qui sont opérationnels (moyens de déplacement, carburant, programme d'activité, suivi et accompagnement par des responsables départementaux et régionaux, ...). Les conseillers sur le terrain, à proximité des producteurs, sont au nombre de 2010 et 87% d'entre eux sont affectés comme conseiller de groupements de producteurs (CGP). Les autres conseillers interviennent au niveau des exploitations et de l'observatoire des EAF (55), des OP de second niveau (65) et dans les domaines techniques tant sur les productions végétales qu'animales (63). Les principales originalités de cette organisation des ressources humaines sont : (i) les agents fonctionnaires doivent candidater et passer un concours²¹ interne de recrutement afin d'apprécier leur niveau et leur motivation et (ii) en début d'intégration dans le programme ils sont formés assez longuement aux nouvelles méthodologies d'appui-conseil et sensibilisés à la posture qu'ils devront adopter. Ces agents de terrain sont pour une grande partie encore affiliés au corps des AVZ du PNVRA malgré leur affectation à temps plein au programme ACEFA par décision ministérielle. Les activités, les acquis et les effets d'ACEFA sont largement documentés et les informations sont faciles

²¹ Concours interne avec 4 épreuves : connaissances de base, raisonnement et calcul, notions d'économie, entretien individuel

d'accès (sites Web²², rapport annuel de l'observatoire des exploitations familiales en version papier à demander, documents de travail et de synthèse des mémoires de fin d'études, synthèse des résultats obtenus en particulier une étude de rentabilité des projets des GP subventionnés par ACEFA).

Le programme bénéficie de façon régulière d'une assistance technique de CER France pour la formation des agents du programme et d'un financement d'étude conséquent pour une évaluation en 2015 (Cabinet ADE), l'élaboration d'un modèle économique du CVA (Cabinet Horus, 2016) ainsi que pour la préparation de la phase 3 qui doit comprendre une étude de faisabilité d'une agence de conseil agricole. Ces documents de travail, ceux de capitalisation diffusés à tous ainsi que les comptes rendus d'entretien avec les agents et les bénéficiaires de ce programme constituent nos matériaux de base pour appréhender les forces et les faiblesses d'ACEFA tel qu'il se présente aujourd'hui.

b) Les forces et intérêts du programme

Les réussites du programme ACEFA sont indéniables mais sont à mettre en relation avec (i) l'importance des moyens engagés tant humains que financiers et l'engagement professionnel de son équipe dirigeante tant en central que dans les régions. Nous avons retenus 7 acquis ou résultats majeurs qui indéniablement sont entrain de modifier les façons de concevoir un dispositif de CVA au niveau national :

- Suite à la phase active du PNVRA (jusqu'en 2004) ACEFA a engagé **un processus de rénovation du système national de vulgarisation** tel que cela avait été voulu par le MINADER et le MINEPIA en soutenant la mise en œuvre de ce programme et par l'Etat en contribuant à son financement (4,5 milliards FCFA entre 2013-2016 soit 1,1 milliards/an). Cela a permis en premier lieu de remobiliser les agents des deux ministères en leur offrant un cadrage méthodologique et des moyens de travail et des objectifs concrets se déclinant principalement par l'appui à de nouveaux ateliers de production/transformation au sein d'OP. De ce fait et par sa couverture nationale, ACEFA n'est pas un projet de plus mais un programme qui a pour ambition de déboucher sur une structure durable de conseil. Cette orientation inscrite comme objectif du PCP-ACEFA 3, programme qui a le soutien du gouvernement à travers ses divers ministères (agriculture, élevage, finances et économie) qui ont acté la poursuite du programme avec comme objectif la création d'une Agence au terme de la 3^e phase.
- Le développement de **méthodes et outils de conseil et leur formalisation** (guides, logiciels, etc.) est un acquis majeur, visible (cf. la mise à disposition des documents) et enseignable. Pour l'instant ces acquis ont été mobilisés principalement par ACEFA, il ne nous a pas été rapporté que d'autres projets avaient adopté ces méthodologies. Toutefois la notion de conseil (au sens « aider dans la durée l'agriculteur ou l'OP à prendre ses décisions sur la base d'un diagnostic et d'un prévisionnel ») et celle de la posture du conseiller vs vulgarisateur-prescripteur sont entrées progressivement dans les schémas cognitifs des décideurs. Actuellement ACEFA, sur la base d'une auto-évaluation, réfléchit à l'évolution de ces méthodes d'intervention : segmentation du public cible afin d'adapter les méthodes aux grands types de producteurs et d'OP, création pour chaque agents de

²² Ce site WEB présente bien les objectifs et activités du programme, les procédures d'obtention de subvention et d'appui-conseil, par contre peu de documents de capitalisation sont mis en ligne.

terrain d'un portefeuille d'affaires ou de clients, rénovation du rôle des techniciens spécialisés dont les activités sont encore jugées pas assez impactantes.

- **La professionnalisation des producteurs des OP par la prise en compte de « l'économique »** est un acquis dans les situations où les ateliers subventionnés ont été une réussite (dans 70% des cas). Les producteurs ont compris que l'amélioration des façons de produire (objectif = atteindre un rendement correct) n'était pas la seule condition pour bien vivre de l'agriculture. Les notions de gestion économique, de planification, de marge brute, de capacité d'investissement ont progressivement pris du sens pour ces producteurs. Autrement dit une des forces d'ACEFA a été de combiner dès le début l'appui aux investissements productifs des OP (dans 54% des cas : poulailler, porcherie, paire de bœufs de trait) avec une démarche de conseil technico-économique assez complète qui nécessite un suivi et un accompagnement régulier du GP par le conseiller (d'où un coût²³ élevé du conseil). D'autres projets se contentent d'élaborer avec les OP le business plan et de former les producteurs à l'utilisation des nouveaux équipements et intrants. L'activité de suivi est souvent moins régulière, moins rapprochée et mal outillée (par exemple pas de méthode d'enregistrement des performances économiques).
- **Un schéma cohérent d'interventions complémentaires** : appui-conseil aux OP, conseil aux OP de niveau supérieur, appui à la PLANOPAC et au CRPA pour améliorer la cogestion et renforcer ces structures en vue de leur autonomisation et durabilité.
- **La cogestion** du dispositif de conseil et de financement avec la profession (aujourd'hui la PLANOPAC) est un acquis même si diverses améliorations sont envisageables à moyen terme quand les OP seront devenues plus professionnelles. Même si les agents du programme restent les gestionnaires principaux des activités, le fait d'inscrire la cogestion pour sélectionner les OP à financer, pour évaluer les conseillers... a ouvert une brèche dans l'omniprésence des agents de l'Etat dans la gouvernance des projets/programmes publics. D'autres projets (PIDMA, PEA-Jeunes...) s'appuient aussi sur des organes de gouvernance partagée avec les OP représentatives.
- **Des résultats visibles sur le terrain** (21 000 OP appuyés, 300 OP de niveau supérieur renforcées, un observatoire des EFA qui fournit annuellement des données fiables). Les financements disponibles ont permis aux OP de se doter d'investissements productifs durables en particulier des bâtiments d'élevage²⁴ qu'ils devront valoriser dans le temps en l'absence d'appui d'ACEFA. Concernant l'impact économique ACEFA 2 a calculé que le retour sur investissement des projets subventionnés était en moyenne de 2 ans et l'excédent brut d'exploitation de 2,25 millions/an. L'impact financier par producteur membre du GP est non négligeable – 120 000 CFA/an – pour des projets collectifs mais qui concernent souvent moins de 10 producteurs²⁵ par projet. Du fait de ces bons résultats économiques, les OP s'ils deviennent des GIC devraient être orientés de façon plus

²³ Nous n'abordons pas ce point car les données disponibles ne se sont pas cohérentes. La coordination ACEFA présente un coût du conseil au GP de 174 000 FCFA/an (Document de présentation du programme ACEFA 2) et le cabinet ADE (2015) un coût annuel supérieur à 500 000 FCFA/an en se basant sur des données d'ACEFA 1. En fait les bases de calcul sont différentes entre les deux sources d'information ce qui ne facilite pas l'analyse des dispositifs, surtout lorsqu'elles sont peu ou pas explicitées.

²⁴ 42% des ateliers subventionnés par ACEFA s'inscrivent dans le secteur de l'élevage (volaille, porc, pisciculture).

²⁵ A partir de 7 membres un GP est éligible au fonds de subvention ACEFA.

volontaire vers le secteur bancaire pour poursuivre le développement de leurs activités productives.

- Comme évoqué plus haut, **la mise à disposition des données de suivi-évaluation et en particulier des résultats technico-économiques** des ateliers de production/transformation subventionnés et des exploitations de l'observatoire crédibilise ce programme. Cela a été permis par les moyens mis à disposition du programme mais surtout une volonté d'aller voir ce qui se passe réellement sur le terrain. Pour cela une collaboration étroite avec des Universités/grandes écoles²⁶ a permis de mobiliser beaucoup d'étudiants stagiaires dont les résultats ont dû être synthétisés ensuite.

c) Limites et faiblesses du programme

Les éléments apportés ci-dessous sont issus d'échanges avec l'équipe de coordination d'ACEFA et les agents de terrain. Ils ont été confrontés avec les éléments apportés par l'évaluation du programme réalisée en 2015.

L'importance du taux de subvention des projets d'investissement des GP. Ce point n'est pas spécifique au programme ACEFA et devient récurrent à tous les projets. Pour obtenir rapidement l'adhésion des producteurs et déboucher sur des résultats palpables les projets et les PTF n'hésitent plus à subventionner fortement les projets des groupements de producteurs. Ceux-ci, du moins les mieux informés, les plus dynamiques, rentrent dans une « chasse » aux subventions pour le compte d'OP reconnues ou structurées rapidement pour obtenir la subvention. Les dérives à ces mécanismes sont nombreuses bien qu'elles peuvent être limitées par la cogestion de l'allocation des fonds (OP fictifs et détournement de la subvention pour un seul individu, cotisation obtenue par un entrepreneur ou commerçant complaisant et non par la cotisation de tous les membres, etc.). La décision de subventionner l'agriculture n'est pas néfaste en soit à condition que :

- la subvention fasse effet de levier et que le producteur ou l'OP poursuive son développement de façon plus autonome (avec le crédit bancaire) et sans avoir besoin de se retourner vers un autre projet (accoutumance à l'assistanat) ;
- l'Etat soit en mesure de le faire durablement et sans entrainer des effets d'asymétrie et de concurrence déloyale entre des producteurs aidés et d'autres marginalisés ;
- L'approche soit en cohérence avec les autres approches déployées dans le même temps par l'Etat.

Sur ce point PCP-ACEFA 3 en maintenant le mécanisme actuellement de subvention tarde à faire rentrer les OP et les producteurs cibles dans la « vraie vie économique » où (i) les subventions sont rares ou d'un niveau bien moindre et (ii) le crédit, l'épargne, l'association²⁷ entre le capital et financier et le capital travail, et la contractualisation avec l'aval, etc. sont les éléments de base de la gestion financière des structures de production.

La faible place accordée à l'innovation. Selon l'expérience de terrain des équipes ACEFA l'amélioration des pratiques de production n'est pas une priorité des producteurs, du moins ceux qui sont en relation directe avec ce programme. En cas de problèmes techniques les

²⁶ Université de Dschang, ISTOM (France), Montpellier SupAgro, etc.

²⁷ Mais sans revenir au métayage, en imaginant des formes d'association plus favorables aux producteurs ruraux.

producteurs savent trouver les solutions au sein de leur réseau, auprès des fournisseurs d'intrants (choix des pesticides adéquats) et de personnes ressources proches d'eux. Il est probable que les producteurs ont amélioré leur technicité, leur connaissances et acquis des savoir-faire. Effectivement les deux principales contraintes exprimées sont « le manque de moyens de production » et « les difficultés de commercialisation ».

Mais l'agriculture ne peut pas progresser sans innovations. L'innovation semble être le parent pauvre du programme ACEFA peut être du fait (i) des difficultés de collaboration avec la recherche et (ii) de la prééminence du conseil en gestion dans les choix méthodologiques du programme, (iii) de la difficulté de mener de front tous ces aspects par un même conseiller (CGP). Considérant toutefois que le conseil aux OP et aux EFA comprend une dimension technique²⁸ l'équipe de coordination d'ACEFA est consciente de cette faiblesse qu'elle exprime par le manque de définition et de cadrage des activités de ses conseillers techniques spécialisés en PA et PV. Ces conseillers devraient voir leur nombre doubler preuve que cette dimension technique du conseil²⁹ avait été délaissée durant les deux premières phases d'ACEFA. Mais le contenu, le public cible pour ce conseil technique restent à mieux définir. Il viendra en appui aux conseils de gestion aux OP, au renforcement de liens avec les filières et au conseil aux grands producteurs prévus par ACEFA 3.

La faible place accordée à l'individu producteur et au niveau exploitation agricole. En privilégiant le conseil aux OP, ACEFA prend le risque d'être un projet de plus qui apporte des moyens matériels qui seront plus ou moins bien gérés par le groupement ou détournés par un nombre limité de ses membres (cas des projets « paire de bœuf de traction »). Ce choix d'intervention permet au programme de toucher un grand nombre de producteurs (230 000) et de créer de l'action collective *ex nihilo* mais rarement des services durables organisés par les OP. De plus l'approche exploitation (conseil et suivi des performances) d'ACEFA concerne un nombre réduit d'EFA (3 000). Ces dernières bénéficient des démarches de gestion (programmation, planification, réalisation, évaluation) mais pas d'un appui au montage de leurs projets qui pourraient les faire évoluer.

La faiblesse des relations du programme avec les autres acteurs du secteur rural. Nous avons déjà évoqué le peu de collaboration entre la recherche (IRAD, centres internationaux, ...) et ACEFA bien qu'il existe un accord de partenariat signé avec l'IRAD. Cela s'explique par les exigences financières de cette structure et la place modeste accordée par ACEFA aux questions d'innovations techniques. Plus globalement il nous semble que les agents du Programme aux différents niveaux d'exécution sont très focalisés sur leur programmation et manquent de temps pour engager des collaborations avec d'autres acteurs du secteur rural comme les banques, les IMF, les firmes de l'aval et de l'amont, ... Même avec un projet très proche, AFOP, les collaborations sont limitées. Ce positionnement d'ACEFA s'explique par (i) un objectif louable d'atteindre les objectifs fixés pour chaque phase (le déploiement sur

²⁸ Basé principalement sur les acquis « vulgarisables », des appuis ponctuels d'experts et la formation académique des conseillers. Le plan de formation continue de ces agents ne comprend pas une dimension « innovation technique ».

²⁹ Dimension technique qui rejoint les choix du PNVRA - vulgarisation de bonnes pratiques, transfert des innovations techniques mises au point par ailleurs (recherche, autres projets, autres pays) – et d'autres projets (champs écoles, centre de ressources, ...).

tout le territoire nationale en particulier) et (ii) la crainte de devenir prestataire de services pour d'autres projets³⁰.

Le faible taux d'EFA touchés par le programme. La couverture de l'ensemble du territoire est un point positif à mettre à l'actif d'un programme national comme ACEFA. Toutefois, les méthodologies de travail actuelles ne permettent, dans une zone d'intervention donnée, de toucher qu'un effectif assez réduit d'agriculteurs. Ce programme, comme beaucoup de projets, collabore avec des producteurs déjà organisés en OP alors que la très grande majorité de producteurs ne sont pas dans les OP. Or ces producteurs ont besoin d'accompagnement de la part de l'intervention publique. Cette situation interpelle quant à la nécessité d'avoir, en plus d'un conseil sophistiqué pour les producteurs et OP en demande, des activités de vulgarisation (du conseil technique) pour les nombreux agriculteurs non touchés par les dispositifs de CVA actuels.

Le manque de temps et de visites sur le terrain n'ont pas permis de confirmer ou d'infirmer le constat fait en 2015 par ADE relatif **à la faible prise en compte des questions environnementales et de changement climatique par ACEFA**. Cette limite est en fait commune à tous les projets qui prônent avec le gouvernement une modernisation de l'agriculture par un usage plus intense des intrants chimiques, la monoculture, les variétés améliorées souvent plus exigeantes, parfois la motorisation. Seule la question de la désertification (lutte contre l'érosion, reboisement en parc arboré ou sous d'autres formes, régénération des parcours..) est mise en avant surtout pour les 3 régions du septentrion. Globalement les projets de CVA, ACEFA comme PNVRA, ne sont pas en pointe sur ces questions car leur centre de gravité est la production et son raisonnement technique et économique et non la gestion³¹ des ressources naturelles à l'échelle du territoire rural.

2.3.5 Liaison Recherche-Développement et rôle de l'IRAD dans le système national de CVA

a) Bref état des lieux

Nous ne traiterons ici que de la recherche agronomique publique c'est-à-dire l'IRAD sans aborder les activités des autres centres de recherches, centres internationaux, universités nationales,... L'IRAD dispose d'environ 170 chercheurs (ingénieurs ou PHD) répartis sur l'ensemble du territoire et mobilisés par les secteurs de l'agriculture, de l'élevage, de la transformation des produits et de la forêt. Sa tutelle est le MINRESI ce qui rend plus difficile les collaborations avec le MINADER et le MINEPIA. Alors que dans le passé les centres IRAD pouvaient entretenir des relations directes dans les régions avec les partenaires du développement, le MINRESI a mis en place des délégations régionales³² en puisant dans les

³⁰ ACEFA a été approché par plusieurs projets afin que ses conseillers deviennent des agents des projets soutenus par d'autres PTF. Là encore la question de la coordination des projets/programmes se pose tout comme celle d'une unicité d'intervention qui semble incompatible avec l'approche projet.

³¹ Le programme ASGIRAP devrait traiter de cette question dans une partie du Septentrion

³² Ces délégations régionales de la recherche ont été dotées chacune d'un service de vulgarisation pour pallier les défaillances de collaboration de certains maillons dans la vulgarisation en général (pas seulement agricole).

effectifs de l'IRAD et les ressources affectées aux projets de recherche, et en complexifiant les collaborations.

Après la production de connaissances et la mise au point des innovations technologiques agropastorales, forestières et agro-alimentaires. L'IRAD a comme objectifs secondaires :

- de favoriser la valorisation et mettre à la disposition des utilisateurs des données technologiques répondant à leurs besoins ;
- de générer toutes les informations ayant un impact sur le développement agricole.

Durant la phase PNVRA financée par la Banque Mondiale et les autres PTF, l'IRAD s'est vu accordé une double mission de (i) proposer des innovations techniques transférables au milieu rural et (ii) de résoudre les problèmes identifiés par les producteurs et les AVZ qui ont été considérés comme de grande importance par les coordinateurs départementaux et régionaux du programme (feedback). Pour cela les chercheurs de l'IRAD étaient en contact avec les techniciens spécialisés des départements et assuraient des formations des AVZ ou de leurs supérieurs. Ils bénéficiaient de crédit de recherche et d'appui à la vulgarisation de la part du PNVRA.

L'arrêt des financements extérieurs du PNVRA a progressivement entraîné la réduction des appuis de l'IRAD à la vulgarisation, le PNVRA n'ayant plus les capacités de financer des activités mêmes contractuelles de l'IRAD pour appuyer ses activités. Le MINEPIA a maintenu un financement et un cadre de collaboration spécifique avec l'IRAD pour des travaux sur les races améliorées de bétail et toutes innovations concernant l'élevage.

L'approche projet et l'approche contractuelle ont dominé les activités de l'IRAD en général, et les relations avec les acteurs sur secteur rural en particulier. Les équipes de recherche peuvent engager des collaborations avec les projets de développement dans la mesure où ceux-ci peuvent financer les travaux demandés aux chercheurs. Selon les cas les collaborations sont engagées dans la durée du projet ou ponctuellement ou encore pas du tout si aucun terrain d'entente n'a pu être défini par les deux parties (ce qui semble avoir été le cas avec ACEFA).

Cette stratégie logique en cas de pénurie de financement, s'est renforcé avec la création au sein de l'IRAD d'une direction de la valorisation et des innovations et d'un service d'appui-conseil dénommé IRAD CONSULTING AND SERVICE. D'une part l'IRAD affiche une forte volonté de faire connaître ses acquis sous la forme principalement d'échantillons de semences, de fiches techniques et de participation à des foires, des séminaires et des manifestations scientifiques et techniques. D'autre part l'Institut ambitionne d'intervenir directement auprès de producteurs (individus et OP) qui le sollicite. Il s'agit alors de signer une convention de services entre le demandeur et l'IRAD. L'Institut intervient alors avec le personnel des centres de recherche, ingénieurs, chercheurs et techniciens. Son personnel de recherche devient alors pour une partie de son temps des agents de vulgarisation, des conseillers techniques.

Depuis 2016, pour répondre à ces deux nouveaux objectifs (faire connaître les acquis, les diffuser en appuyant directement des producteurs) l'IRAD a pris l'initiative d'organiser à partir de son budget, des champs écoles dans quelques localités au Sud du pays. Cette expérience devrait être étendue en 2017 à plusieurs régions.

b) Forces et atouts de l'IRAD en terme de liaison R-D

Les équipes de l'IRAD dans les différentes régions constituent **une expertise stable³³ dans la durée dans les différents domaines de la production agropastorale**, en particulier dans le secteur de la conservation et la diffusion du matériel génétique améliorée. Progressivement l'Institut a élargi ou renforcé ses compétences comme dans celui de la transformation des produits. Pour les acteurs du développement l'IRAD reste une référence et le lieu où l'on peut trouver des informations, des innovations du matériel vivant (pas toujours en quantité suffisante).

L'IRAD expose régulièrement les produits de ses recherches lors des Journées d'excellence qu'organise le Ministère de la Recherche Scientifique et de l'Innovation qui permet : i) d'exposer les résultats et produits de la recherche et de l'innovation des acteurs opérationnels ; ii) susciter des partenaires éventuels pour la valorisation des résultats de la recherche scientifique pour le développement inclusif et distribuer les semences améliorées aux paysans ; iii) débattre des contraintes de la valorisation des résultats de la recherche et de l'innovation et identifier les recommandations à porter à l'attention des pouvoirs de décision ; iv) promouvoir la valorisation des résultats de la recherche et de l'innovation à travers l'octroi des prix d'encouragement aux meilleurs acteurs.

Pour cela **l'IRAD a su renouveler ses équipes et ses thématiques**. Les effectifs se sont maintenus mais les nombreux départs à la retraite affectent la transmission des savoirs entre juniors et seniors. Près de 80 jeunes ont été récemment embauchés comme ingénieurs chercheurs. Ce renouvellement concerne aussi les questions traitées comme celle de la protection intégrée³⁴ des cultures, de la sécurité sanitaire et de l'impact des pesticides sur l'environnement ou de la place des jeunes et de leur formation pour une agriculture plus performante. Une prise en compte des nouveaux acteurs – les entrepreneurs de la production et de la transformation – est aussi intégrée dans la programmation des travaux de l'IRAD.

Des relations plus soutenues avec les producteurs et le monde rural ont été développées. D'une part l'IRAD s'est ouvert aux approches participatives et à la recherche action en partenariat dans le cadre de divers projets de recherche associant étroitement les OP, les producteurs et les transformateurs (Projets REPARAC, ARDESSAC...). D'autre part l'IRAD revendique le droit d'appuyer directement ces acteurs dans le cadre d'opérations d'accompagnement ponctuelles (champ école dans la Haute Sanaga) et dans la durée, et pas seulement comme prestataire de service occasionnel des projets de développement. Cette posture n'empêche pas l'IRAD de développer des collaborations avec les projets lorsqu'il présente une expertise recherchée comme c'est le cas avec le projet PIDMA. L'IRAD considère qu'il faut travailler de façon plus coordonnée entre acteurs ainsi qu'au niveau des chaînes de valeur en considérant l'ensemble des phases du processus depuis la production jusqu'à la consommation.

³³ Voir l'ouvrage « Cinquantenaire de la recherche agricole camerounaise », un document de référence sur les principaux résultats et acquis obtenus depuis les 50 dernières années. <http://iradcameroun.cm/fr>

³⁴ Voir Woin N. et al., les stratégies de protection intégrée contre les insectes ravageurs des cultures au Cameroun. Une valorisation économique des résultats de recherche ?

c) Limites et faiblesses

Des entretiens avec les responsables des projets de développement et des chercheurs de l'IRAD, nous avons mis en exergue 4 limites et faiblesses de l'action de R-D (de liaison R-D) de cette institution :

- Malgré les efforts entrepris depuis une décennie **les acquis de l'IRAD manquent de visibilité**³⁵. Par exemple son site Internet ne permet pas de télécharger les fiches techniques de l'Institut, il faut se déplacer dans les centres pour les obtenir. Peu de guides, manuels etc. ont été diffusés. Le format papier est préféré alors qu'il est couteux et que l'accès au Web se démocratise. Dans le même temps le SAILD poursuit son effort de diffusion de l'information (radios, journal La Voix du Paysan). La 2^e édition par le SAILD du recueil des fiches techniques pour l'entrepreneur rural vient d'être éditée.
- **Les recherches à l'IRAD sont presque toutes de nature biotechnique.** Il s'agit soit de comprendre les processus biologiques affectant ou renforçant la production et le post récolte soit de concevoir des innovations techniques. Les recherches en sciences humaines³⁶ sont peu présentes pourtant elles permettent de comprendre les freins à l'adoption des innovations. De même les recherches sur les méthodes d'intervention en milieu rural, le conseil agricole en particulier, ou la gestion collective et les politiques économiques et sociales sont absentes ou presque, faute de ressources humaines dans ces domaines. Les innovations sociales et organisationnelles³⁷ ne rentrent pas dans le champ d'action de l'IRAD alors qu'il affiche de plus en plus l'objectif d'intervenir directement auprès des produits.
- **L'engagement de l'IRAD comme opérateur de développement est discutable** s'il mobilise une trop grande partie de ses ressources humaines et de ses moyens de fonctionnement. Le rapprochement entre chercheurs et producteurs/transformateurs afin de mener une recherche appliquée qui a du sens constitue une avancée méthodologique indéniable. Par contre, selon le MINADER, l'IRAD n'a pas pour mission de devenir un opérateur de développement à part entière. Dans tous les cas les équipes de terrain (par exemple celles animant les champs écoles) doivent s'associer à des opérateurs de développement publics mais aussi privés (ONG, producteurs experts comme c'est le cas dans les centres de ressources de l'ICRAF (cf Infra), des entrepreneurs, etc.).
- **Les stratégies individualistes des chercheurs l'emportent le plus souvent sur les stratégies collectives.** Bon nombre de chercheurs sont prestataires de service pour les

³⁵ Pourtant les équipes de recherche ne manquent pas de propositions d'innovation puisque l'IRAD a obtenu 4 médailles d'or au 44^e salon international des inventions de Genève en avril 2016.

³⁶ Ainsi le programme « systèmes de production, économie et sociologie rurales » met en avant des recherches biotechniques dans le domaine de l'agroforesterie, de la valorisation des PFNL et l'apiculture

³⁷ Il s'agit de nouvelles formes d'actions collectives dans les domaines de la production, du foncier, de la garantie de qualité de la production, du crédit et de la mise en marché par exemple.

projets sans que cela passe par une convention de collaboration entre les institutions. De ce fait les acquis de l'IRAD sont moins visibles ou totalement invisibles comme c'est le cas pour les fiches techniques diffusés par certains opérateurs dont le contenu aurait été contrôlé par des chercheurs. Cette stratégie peut être efficace et moins coûteuse pour les projets de développement mais ne va pas dans le sens d'une coopération renforcée et plus transparente de la recherche agronomique avec ces projets et leurs ministères de tutelle.

- **Des moyens limités pour vraiment faire et poursuivre la recherche.** Dans certaines stations de recherche, aucun programme de recherche n'est vraiment en cours. Les activités se limitent à la valorisation à travers la multiplication et la vente de semences améliorées. Or de l'avis de plusieurs spécialistes de la recherche, pour parvenir aux variétés qui ont été mis au point, l'IRAD a dû s'investir pendant plusieurs années dans des activités de recherche. Dans bien de cas, l'IRAD rayonne sur des résultats acquis par le passé sans que de réel programme de recherche soient à l'œuvre pour préparer les réussites et les innovations de demain.

Ce diagnostic de la liaison R-D et du rôle particulier de l'IRAD dans le système national de CVA est probablement incomplet et imparfait faute de document d'évaluation récent de cette institution. Toutefois nous pouvons considérer d'une manière globale que la recherche doit bien sûr jouer un rôle important dans la création d'innovations techniques (les inventions) mais il est généralement admis qu'elle doit intervenir dans 4 autres domaines clés pour le conseil et la vulgarisation agricoles :

- en adaptant les messages et innovations techniques aux conditions réelles de production dans les différentes régions d'intervention. Pour cela il faut que les chercheurs collaborent plus étroitement avec les producteurs afin de valider avec eux, et les autres acteurs des filières (les acteurs de l'aval) les référentiels techniques et économiques pour chaque région ;
- en développant les innovations organisationnelles complémentaires des innovations techniques. Ces innovations peuvent être imaginées par des chercheurs en sciences sociales, faire l'objet d'expérimentations³⁸ co-gérées avec d'autres acteurs et déboucher nécessairement sur des travaux de capitalisation (publication, policy brief, ..)
- en développant des travaux sur les méthodes de conseils (co-conception avec les acteurs, approche participative, pédagogie pour les adultes, cogestion des dispositifs de terrain, mécanismes d'évaluation des agents vulgarisateurs et conseillers par les bénéficiaires et pas seulement la hiérarchie) ;
- en évaluant les effets et les impacts des innovations vulgarisées (taux d'adoption, durée de l'adoption, gains de rendement et de revenus obtenus, empreinte écologique, impact social, ...).

³⁸ Dans le cadre d'une recherche action, l'expérimentation d'innovations organisationnelles (une modalité de crédit ou de mise en marché par exemple) se fait à petite échelle avec quelques groupes de producteurs. Le projet de recherche assure le financement de la mise en place de l'innovation et couvre les risques de pertes éventuelles (si la commercialisation innovante est moins performante que la conventionnelle). Ce type d'expérimentation a encore plus de sens si elle associe un partenaire au développement.

2.4 Les dispositifs de conseil et de vulgarisation agricoles privés

Nous entendons pas « secteur privé » les firmes privées ou parapubliques caractérisées par un fonctionnement entrepreneurial (la SODECOTON par exemple), les ONG et associations de développement et les organisations professionnelles agricoles qui selon les textes, fonctionnent indépendamment des services publics dans la mesure où elles respectent les lois et règlement (l'Acte Uniforme OHADA sur le Droit des Sociétés coopératives, par exemple).

A la différence de certains pays sub-sahariens les dispositifs de CVA relevant du secteur privé (firmes, OP, interprofessions, bureaux d'études, etc.) et non intégrés aux projets de développement publics concernent un nombre limité de producteurs camerounais. Cela s'explique par le poids différents des OP dans la vie économique entre l'Afrique de l'Ouest et l'Afrique Centrale. Ainsi au Cameroun :

- (i) Il existe très peu d'OP qui ont les moyens de gérer elles-mêmes un dispositif de CVA avec des formateurs ou des agents de terrain (vulgarisateurs, conseillers, animateurs). Ces OP ont peu de capacités à chercher par elles-mêmes des appuis des PTF ou des ONG internationales ;
- (ii) La priorité des OP actuellement est de mieux se structurer et de gagner en crédibilité. Les OP faîtières (en particulier la PLANOPAC) disposent de peu de salariés dans les régions. Ceux-ci sont déjà mobilisés dans les cadres de concertation pour défendre les intérêts de leurs membres et dans la cogestion de certains dispositifs d'appui (ACEFA, AFOP pour l'installation des jeunes, PIDMA, etc.). Les CAPEF régionales sont dans une position similaire mais avec encore moins de personnels et de moyens de fonctionnement ;
- (iii) Les filières de produits d'exportation « encadrées » par des firmes privées sont peu nombreuses. Il s'agit de la banane, de l'hévéa et du palmier à huile avec un nombre assez faible de producteurs. La filière coton fait exception avec 300 000 producteurs et de ce fait présente une OP filière – la CNPC-C – dotée de moyens humains et financiers.

2.4.1 *Le cas particulier des filières organisées*

En toute logique les filières organisées autour de la vente groupée de la production (coton, cacao et café en particulier) devrait être en mesure d'organiser leur propre dispositif de CVA ou du moins financer une partie en organisant un prélèvement financier sur les ventes. L'autre possibilité est que l'acheteur du produit prenne en charge le coût du conseil en l'intégrant dans son prix de revient en considérant que des activités de CVA sont indispensables à la réussite de son business plan.

La filière coton fait fonctionner ces deux dispositifs de CVA complémentaires comprenant environ 150 agents³⁹ sur le terrain en lien direct avec les producteurs de coton :

- D'une part la SODECOTON⁴⁰ a toujours maintenu un personnel de terrain pour vulgariser des innovations (les herbicides dans le passé, aujourd'hui les nouvelles variétés, les techniques de gestions des eaux et du sol (DRS/CES), l'agroforesterie, la récolte et le triage pour améliorer la qualité de la fibre, etc.). Elle a intégré dans sa division de la conservation des sols des agents de terrain des projets ESA 1 et 2. On compte environ 40 à 50 agents dans les secteurs « coton » de cette société qui dégagent une partie de leur temps pour du CVA. La stratégie de la SODECOTON aujourd'hui est de professionnaliser ce personnel en définissant pour chacun d'entre eux une feuille de route personnalisée prenant en compte les spécificités⁴¹ des zones d'intervention ou la différenciation des producteurs (par exemple pour les grands producteurs > 5 ha de coton). Pour cela elle souhaite qu'ils puissent dégager du temps pour des tâches d'appui technique en demandant à son partenaire OP, la CNPC-C, d'assurer de plus en plus les tâches de gestion (récupération des crédits, gestion des commandes et de la distribution des intrants, gestion totale des marchés, etc.) ;
- D'autre part, la CNPC-C se charge du conseil aux OP qui dépasse aujourd'hui le simple appui aux GP pour la tenue des comptes, la gestion des intrants et la bonne gouvernance (tenue des AG, des élections...). Ainsi une centaine d'animateurs⁴² salariés de cette OP assurent en plus de ces activités de conseil aux GP coton, des activités de conseil aux banques de céréales des GP coton, du conseil en entrepreneuriat pour les grands producteurs, et du conseil aux femmes pour améliorer la rentabilité des AGR financées par ailleurs ou par leur GP (embouche bovine et ovine, transformation du soja). La CNPC-C souhaiterait dans l'avenir développer un conseil spécifique pour l'insertion des jeunes dans la filière coton.
- Les deux structures CNPC-C et SODECOTON cofinancent et cogèrent le service de Zootechnie Intégration Agriculture Elevage disposant de 8 zootechniciens venant en appui direct aux agro-éleveurs ou via des paysans relais membres des GP coton ;
- La réperussion des informations, des formations et des conseils dans le journal (CNPC-C Info tiré à 12 600 exemplaires par trimestre et distribué gratuitement aux groupements) avec des thèmes sur l'organisation et les techniques calés selon les saisons. La CNPC-C collabore⁴³ avec 7 stations de radio (Mayo Sava FM, FM Danay, CRTV Maroua, Radio

³⁹ A titre de comparaison en 2014 la Région du Nord comptait 170 AVZ et celle de l'Extrême Nord (en partie cotonnière) 291 AVZ

⁴⁰ Bien que société parapublique mais avec participation d'acteurs privés camerounais et français, nous considérons la SODECOTON dans le secteur privé car son mode de fonctionnement est celui d'une entreprise privée

⁴¹ Par exemple des besoins en restauration des sols, en motorisation, en diversification des cultures (soja) ou encore en intégration agriculture et élevage. Ces besoins ne se répartissent pas de façon homogène sur l'ensemble du bassin cotonnier.

⁴² Ne sont pas comptés les 47 contrôleurs de gestion de la CNPC-C qui eux n'ont pas d'activité de CVA mais uniquement de contrôle.

⁴³ A cet effet, des entretiens sont réalisés avec un technicien CNPC-C selon le thème choisi et un CD-Rom est envoyé dans les stations qui diffusent chacune 30 minutes de cette émission par semaine. A la station de Yagoua, certaines langues locales sont également utilisées (Massa, Toupouri, Foulfouldé)

Bon Berger Kaélé, FM Demsa à Gashiga, Radio Salaman, CRTV Garoua).; Il existe également une permanence au niveau des groupements pour les échanges avec les groupes de lecture du journal à travers un comité chargé de l'information et de la communication ;

La filière cacao qui dégage une valeur ajoutée bien supérieure à celle de la filière coton présente une diversité d'acteurs organisés et beaucoup de producteurs non organisés travaillant isolément. 3 grandes Confédérations de producteurs sont fonctionnelles (CONAFAC, CONAPROCAM, ANPCC) mais ne commercialisent au mieux que 25% de la production nationale par an. Par exemple la CONAPROCAM (Région du Centre) commercialise en moyenne 20 000 t de fève par an. De ce fait ces confédérations n'arrivent pas à dégager des ressources financières pour faire fonctionner leurs propres dispositifs de CVA. Elles collaborent avec des structures de recherche (IRAD, IITA, ICRAF) pour animer des CEP (champs écoles paysans) et vulgariser les bonnes pratiques en cacaoculture. Mais ces CEP sont peu nombreux et touchent qu'une minorité de leurs membres. Pour contourner cet obstacle financier la CONAPROCAM a formé des producteurs facilitateurs appelés aussi « paysans experts ». Il s'avère que sur les 35 facilitateurs bénévoles formés à ce jour une dizaine seulement est fonctionnelle, le bénévolat ayant ses limites.

La SODEACAO, société de développement du cacao, société publique en charge de la vulgarisation en cacaoculture et du conseil aux groupements dans le passé, a recentré son intervention sur la production des plants de qualité, sur la vente ou distribution des plants⁴⁴. Elle ne dispose plus d'un service de vulgarisation bien étoffé comme dans le passé suite à son désengagement sur le terrain au profit des OP qui n'ont pas pu prendre le relais sauf en matière de commercialisation. Deux nouveaux acteurs sont apparus dans cette filière :

- Le FODECC a pour objectif de collecter des taxes parafiscales à l'exportation du café et du cacao. de ce fait il dispose d'un fonds important chaque année qui revient pour partie à la SODECAO, à l'achat d'intrants pour ces cultures pérennes qui sont donnés aux producteurs (mais sur quelle base) et enfin au fonctionnement de divers projets gérés directement par le FODECC ou avec le MINADER.
- l'interprofession du café et du cacao – CICC. Mais elle n'est pas un opérateur de développement sur le terrain. A partir des ressources parafiscales (prélèvements sur les exportations) géré par le FODECC, le CICC développe un programme d'appui aux jeunes producteurs pour la plantation de nouvelles cacaoyères avec du matériel végétal sélectionné en mobilisant des coopératives ou en gérant des projets. Le CICC n'a pas vocation à développer des dispositifs de CVA.

Les activités de conseil et de vulgarisation dans cette filière sont peu soutenues par le secteur privé et associatif (les grandes OP) et sont surtout cantonnées dans quelques projets relevant

⁴⁴ Voir le rapport « Evaluation du système de vulgarisation de la filière cacao au Cameroun, 2013, World cocoa foundation, AgroPME fondation, 68 p »

du MINADER sur budget BIP. Les moyens de ces projets sont donc limités actuellement (Projet de relance de la filière cacao et café, Rumpi Project, ...) dans l'attente d'un financement extérieur. Il faut toutefois souligner les multiples petits dispositifs de CVA pour les cacaoculteurs. Outre les champs écoles soutenus par l'IITA et l'IRAD évoqués ci-dessus, l'ICRAF a développé 16 centres de ressources dont certains vulgarisent l'agroforesterie à base de cacaoyers (cf. 3.2.3 e). En moyenne 5 personnes (10 dans le cas du centre MIFACIG Nord-Ouest) animent ces centres de ressources soit 80 agents de vulgarisation. Enfin des ONG environnementalistes comme Rain Forest, Tropical Forest et des exportateurs/certIFICATEURS ont développé de l'appui-conseil aux producteurs de cacao qui souhaitent voir leur production obtenir un label « environnement ». Ces ONG sous-traitent les activités de terrain à des ONG camerounaises ou des consultants. Ce conseil technique est centré sur la diffusion de bonnes pratiques comme l'agroforesterie (association cacaoyers + légumineuses arborées, associations cacaoyers + arbres d'intérêts économiques, réduction ou l'abandon de pesticides chimiques et substitution par des biopesticides (dans le cas du label bio). Ce type de dispositifs CVA touche peu de producteurs et accompagne le développement de marchés de niches (bio, équitable, « green certification »).

Avec la crise caféière des années 80 et 90, le dispositif de conseillers-vulgarisateurs de l'UCCAO (la principale OP café) qui touchait plusieurs dizaines de milliers de coopérateurs producteurs de café a été mis à mal et a quasiment disparu aujourd'hui. Dans le sud du Cameroun il s'agissait du dispositif de vulgarisation géré par une OP la plus importante numériquement qui bénéficiait initialement des ressources liées à la vente du café puis des appuis des PTF. Au fil des années la filière n'a pas su résister à la baisse des cours du café ni su se diversifier et cette dynamique n'a plus obtenu la confiance des bailleurs. .

La filière riz - cas de l'UNVDA (Upper Noun Valley Development Authority) et de la SEMRY -) rencontre actuellement beaucoup de difficultés pour dégager des ressources financières pour assurer une partie du financement du CVA. Par exemple dans l'Extrême Nord, les rendements stagnent ou baissent, le matériel est en mauvais état et une bonne partie de la production est vendue directement hors des circuits des coopératives à des commerçants qui l'exporte vers le Nigéria. Ces sociétés d'Etat ont aujourd'hui un fonctionnement plus proche d'une administration que d'une firme privée car elles vendent qu'une partie de la production de riz. Elles dégagent quelques ressources en réalisant des prestations de labour et de transport qui sont jugées trop coûteuses par les agriculteurs (300 FCFA/minute de labour contre 250 FCFA/minute pour les prestataires privés sur le périmètre UNVDA). Toutefois l'UNVDA a pu maintenir un réseau de 21 agents de terrain focalisés sur un conseil technique de routine. A cela s'ajoute l'appui et le conseil aux coopératives (transport, commercialisation, fourniture d'intrants). Dans les deux régions, la filière est trop fragile actuellement pour que ces sociétés de développement fonctionnent comme des privés et que les coopératives partenaires puissent assurer une partie du CVA et une partie de son financement par des prélèvements sur les ventes de riz et les autres services à la riziculture.

Les organisations d'éleveurs

Avec le rapide développement des élevages de volaille, les acteurs de la filière ont créé en 2006 une interprofession, l'**IPAVIC**, avec 4 collègues (vétérinaire, autres services,

producteurs, agro fournisseurs). Cette structure dynamique qui co-organise le Salon Internationale de l'aviculture dispose de 4 salariés permanents (Yaoundé, Douala, Bafoussam, Maroua) mais pas de techniciens apportant du conseil en aviculture. Mais les membres de l'IPAVIC peuvent intervenir bénévolement en appui à un autre membre ; 9000 membres répertoriés. Pour cette interprofession le CVA doit être apporté par l'administration. Toutefois l'IPAVIC organise des formations et des sensibilisations sur des sujets d'importance comme la biosécurité (en relation avec la grippe aviaire). L'IPAVIC souhaiterait développer un service de conseil pour les aviculteurs si elle en avait les moyens. Actuellement les éleveurs membres voient le prix des poussins augmenté de 5 FCFA/unité qui sont versés à l'IPAVIC et 10 FCFA/unité chez les acouveurs. Les provenderies membres versent une cotisation forfaitaire. L'IPAVIC considère qu'il serait très difficile d'imposer un système parafiscal à l'ensemble de la filière du fait des difficultés de fonctionnement du système fiscal (manque de transparence).

La fédération des Sociétés Coopératives des Eleveurs Bovins de l'Adamaoua (FERELAD) est une organisation d'éleveurs ancienne et qui a montré son efficacité. Elle a été créée par le projet de lutte contre la mouche tsé tsé il y a plus de 20 ans. Les activités d'appui aux membres sont orientées vers la santé animale : conseil pour la vaccination du bétail, pour lutter contre la mouche Tsé-tsé en collaboration avec la Mission Spéciale d'Eradication des mouches Tsé-tsé, pour pulvériser les animaux au départ et au retour de transhumance (traitement anti-tiques, etc.) et conseil pour valoriser des opportunités de subvention et de formation extérieures à la fédération. Pour ce faire la FERELAD assure le fonctionnement des bureaux départementaux et de la circulation de l'information et quelques formations chaque année.

Malgré une bonne organisation et quelques rentrées d'argent (une partie des taxes de transhumance) la FERELAD n'a pas pu ou pas voulu développer son propre service de CVA. Elle intervient plutôt en relais des projets d'élevage comme le PAPA (développement de la filière lait) qui a financé des motos pour les bureaux départementaux. Prochainement un partenariat avec la GIZ devrait déboucher sur la réalisation de forages, de champs fourragers, de hangars fenils, des dons en tracteurs et la réalisation de biefs pour permettre une bonne infiltration des eaux afin d'éviter le tarissement des points d'eau d'abreuvement forages et cours d'eau. Malgré un capital financier très important de ces membres, la FERELAD n'a pas pu développer beaucoup de services aux éleveurs car les mécanismes de cotisation de ses membres et de prélèvements parafiscaux font défaut ou sont peu fiables.

2.4.2 Les dispositifs de CVA dans les OP et Interprofessions hors grandes filières

Les OP non connectées directement aux grandes filières (dans ce cas les producteurs sont susceptibles ou doivent nécessairement⁴⁵ se regrouper) disposent de très peu de moyens financiers pour organiser un dispositif de CVA. Soit il s'agit d'OP locales (GIC, Coopératives,...) dont une partie a été créée dans le cadre de projets ou pour capter des

⁴⁵ C'est le cas de la filière coton tant que les acteurs de la filière et les autorités administratives contrôlent les fuites de coton-graine vers le Nigéria.

subventions, soit il s'agit d'OP régionales ou faitières dont la mission première est la défense des intérêts et la représentation des producteurs. Dans le premier cas, ces OP n'ont généralement pas de personnel et se tournent vers les AVZ, les conseillers ACEFA et les cadres du MINADER, MINEPIA et de l'IRAD pour obtenir du conseil. Dans le second cas il n'y a pas eu de réflexion sur le besoin ou non de développer un dispositif internalisé à l'OP. Ainsi la PLANOPAC qui dispose d'un ou deux cadres par Région et 3 au niveau central à Yaoundé, concentre ses missions sur du plaidoyer (contribution à l'élaboration des politiques), sur la cogestion de projets de développement en participant à l'évaluation des microprojets des OP (ACEFA, AFOP) ou de projets de plus grande envergure pour des grosses coopératives (PIDMA). Du fait du peu de ressources humaines, Ces OP faitières (hormis CNPC-C) n'arrivent pas encore à organiser un appui-conseil direct et d'envergure à leurs membres, les OP de niveau inférieur, alors que cela pourrait être une de leurs tâches principales. Ces appuis sont encore très limités et s'organisent au coup par coup quand des crises internes surgissent ou pour identifier des besoins des OP de base pour le compte de projets de développement.

2.4.3 Les dispositifs portés par les ONG

SAILD dans l'ensemble du pays, INADES et CODAS CARITAS dans une moindre mesure et APESS dans le secteur de l'élevage bovin dans le septentrion sont les principales ONG⁴⁶ qui ont développé, des formes de CVA originales mais numériquement limitées.

Depuis Maroua (Extrême-Nord) le SAILD intervient en appui au conseil régional des organisations paysannes de la partie septentrionale du Cameroun (CROPEC) et auprès de ses OP de base avec 49 animateurs endogènes qui sont indemnisés en grande partie par des fonds extérieurs (Projet PREPAFEN et autres). Un accent est mis sur le soja et des conseils techniques sont apportés par des champs écoles. Le SAILD a eu du mal à mobiliser les AVZ pour des raisons financières. A partir de Yaoundé, le SAILD a développé des services de conseil et d'information à distance. Hormis l'accès de la bibliothèque à toutes personnes inscrites et la diffusion de l'information technique par le journal La Voix du Paysan, le SAILD développe plusieurs services de conseil vulgarisation à distance :

- un service « question réponse » débouchant sur la fourniture au demandeur de fiches techniques ou d'un dossier plus conséquent en format papier ou Pdf (prix de la prestation = 2000 FCFA) ;
- un service plus personnalisé de conseil à l'exploitation. Le demandeur est reçu par l'agronome conseiller du SAILD à Yaoundé qui s'entretient avec lui sur la faisabilité du projet de développement de son exploitation (coût de la prestation 10 000 FCFA) ;
- un service de conseil en ligne via l'envoi d'un email et d'une réponse par le même canal (gratuit, en français et en anglais). Le nombre de demandes est de 200 emails par an ;

⁴⁶Liste non exhaustive.

- des journées d'information thématiques sur des problèmes socio-économiques d'actualité ou des innovations techniques (élevage de poissons en bac) : 3 journées par an avec 200 personnes à chaque fois ;
- une émission radiophonique « Fréquence Agricole » ;
- le télé-conseil « Allo Ingénieur » qui est un service gratuit depuis 2003 mais le N° n'est pas gratuit faute de financement ou d'accord avec les opérateurs de téléphonie. Le producteur prend un rendez-vous téléphonique avec l'ingénieur conseil et le jour venu lui pose sa question. L'Ingénieur doit être en mesure de lui répondre ou de lui indiquer la bonne personne capable de le faire et si possible non loin de chez lui.

Le SAILD considère que les conseillers doivent de plus en plus travailler « en ligne » soit avec un téléphone portable pour la majorité des producteurs (par exemple des productrices de soja du Nord appellent régulièrement) soit par internet.

APESS basé à Garoua et N'Gaoundéré est reconnue pour ses formations en élevage bovin (viande, lait), pour les cultures fourragères (vulgarisation du brachiaria) et l'organisation des éleveurs. Sa stratégie a été de former un grand nombre d'éleveurs des 3 régions du septentrion. Pour cela un centre de formation a été construit près de Garoua qui permet d'héberger pendant plusieurs jours les apprenants. Ensuite APESS a essayé de former des éleveurs formateurs qui auraient une mission plus explicite de répliquer la formation dans leurs communautés. L'ONG avait fléché pour cela les *Walidobé* (responsables coutumiers de l'élevage chez les peuls fulbé et M'bororo). Le bilan de cette expérience est mitigé à ce stade car ces éleveurs formateurs s'avèrent peu disponibles et manquent encore de capacités pour transmettre savoirs et savoir-faire.

Enfin, l'ONG CODAS-CARITAS a développé une stratégie d'appui-conseil dans le Nord pour les familles pauvres en constituant des groupes de 5 ménages (hommes et femmes, soit 10 personnes) afin que leurs actions collectives servent à les faire sortir de la pauvreté. Le CVA consiste en la vulgarisation de techniques culturales et de transformation, l'appui à des AGR en finançant certains petits équipements et l'alphabétisation. Le CODAS-CARITAS regrette que les familles cherchent dans ce programme plus le soutien financier de l'ONG que le renforcement de leurs capacités d'action individuelle et collective. Lorsque le GP ou GIC ainsi créé est mature CODAS-CARITAS l'amène à prendre contact avec des projets comme ACEFA pour la poursuite de son développement. Pour mener à bien cette forme de conseil, CODAS CARITAS Nord dispose d'une petite équipe de salariés financée par des donateurs extérieurs. Cette expérience est intéressante car elle s'adresse à un segment précis de la population rurale, les ménages agricoles les plus pauvres, qui est rarement pris en compte par les projets.

Au niveau des départements et donc à plus petite échelle, des ONG ou associations locales sont reconnues pour leur travail en profondeur et dans la durée. Les exemples sont nombreux et ne peuvent pas être tous présentés. Nous avons pu rencontrer l'Association pour le

Développement des Exploitations Agricoles du Centre (ADEAC) basée à Akonolinga. Depuis plus de 10 ans cette petite structure œuvre pour le développement agricole de cette petite région en s'appuyant sur les compétences locales (les chefs de poste agricole, les IMF,...), ses relations avec les structures de recherche (IRAD, ICRAF, CIRAD...) et ses propres savoir-faire (animation, conseil de gestion aux exploitations, conseil aux OP...). La stratégie de l'ADEAC est de rendre plus autonome les GIC qui collaborent avec elle en développant le triptyque : (i) vente groupée du cacao afin de dégager des revenus collectifs (pour le GIC) et de sécuriser le remboursement des crédits, (ii) conseil pour une gestion raisonnée et raisonnable du crédit (en lien avec une IMF) et (iii) diversification des revenus par le développement de productions à haute valeur ajoutée (par exemple la noix de manguier sauvage et d'autres fruits d'arbres associées aux cacaoyers, beurre de cacao comme produit cosmétique et de pharmacopée...)

2.4.4 Le conseil apporté par les centres de formation privés

Des centres de formation privés en agriculture/élevage comme SHUMAS Biofarm dans le Nord-Ouest, le CERFORCOBA dans l'Ouest ou encore l'Institut Agricole d'Obala (IAO) ont initié des formes de conseil pour les jeunes après la sortie de l'école. Cette démarche a été amplifiée par le Projet AFOP qui appuie environ 75 conseillers à l'insertion des jeunes dont la moitié relève du secteur éducatif privé (90 prochainement). Ces agents de terrain, à l'origine enseignants, sont devenus de réels conseillers à l'installation des jeunes producteurs après leur formation de base. Ainsi la conseillère d'insertion d'Obala va devoir accompagner 47 jeunes producteurs en 2017 dont chacun a reçu via AFOP un appui pour développer une activité productive à hauteur de 1,5 millions de FCFA en moyenne (élevage de poulet ou de porc, plantation de cacaoyers...). L'originalité de la démarche est triple, il s'agit :

- de développer la relation entre la formation pratique et théorique en deux ans et l'appui à l'installation dans la vie active qui dure 2 ans aussi. Pour cela l'installation du jeune en tant que chef d'exploitation est facilitée par le financement par AFOP d'un micro-projet productif sans contrepartie du jeune sauf son investissement en travail ;
- mais aussi d'apporter un conseil global sur l'ensemble des activités de l'exploitation nouvellement créée afin de garder une diversité de productions et de source de revenus. Cette approche globale vise aussi à rendre l'exploitation plus autonome vis-à-vis de son conseiller d'insertion et du programme AFOP en amenant le jeune producteur à négocier avec les IMF et les autres projets (processus de sevrage) ;
- d'impliquer les maires des communes dans la sélection des jeunes, de leurs projets et dans l'accompagnement à l'installation (principe de cogestion du dispositif de conseil). Les maires peuvent aussi faciliter la mise à disposition de terres aux jeunes par leur communauté d'origine ou d'accueil ;

Comme pour ACEFA, cette démarche est prometteuse mais reste couteuse et dépendante de ressources du programme AFOP et donc le l'engagement des PTF. A ce stade il n'existe pas vraiment de scénario pour un financement durables de ce conseil pour l'insertion des jeunes.

La piste d'un financement local via les communes est envisagée mais cela sera-t-il suffisant pour préserver cette dynamique intéressante.

Encadré 3 : L'émergence de nouveaux acteurs du CVA au Cameroun

Ces expériences locales de conseil et de vulgarisation portées par des ONG, des OP, des associations de développement et des centres de formation privés sont à prendre en considération car elles montrent la diversité des approches et de savoir faire des opérateurs camerounais dans le domaine du conseil et de la vulgarisation. Avec peu de moyens et toujours dépendantes des PTF et des donateurs extérieurs, ces opérateurs locaux ne peuvent pas remplacer à moyen terme les dispositifs publics ou ceux des filières qui disposent d'importantes ressources humaines ou de taxes parafiscales et prélèvements sur la production.

La mise en place d'un réseau sur le CVA au Cameroun – Cameroon Forum for Agricultural Advisory Services (CAMFAAS) – qui associe une diversité d'acteurs dont ces ONG, OP, associations, société civile, services publics ... va permettre de développer les échanges sur les méthodes, approches et acquis obtenus par tous. Ces échanges, informels pour le moment, préfigurent l'émergence d'un système national de CVA diversifié, évolutif et partagé entre public et privé. Un fonds de développement du CVA permettrait de soutenir ces initiatives locales et les échanges entre elles dans le but de capitaliser les acquis et de les rendre disponibles au plus grand nombre.

2.4.5 Les dispositifs créés par la recherche internationale

Nous avons placé peut être abusivement, les centres internationaux de recherche parmi les acteurs privés du CVA. L'expérience la plus aboutie en termes de conception de dispositif de VCA durable est celle des Centres de Ressources Ruraux (CRR) de l'ICRAF. Ce centre de recherche en agroforesterie propose (i) des outils de conseil dans le domaine de la conduite des cultures pérennes et des arbres à haute valeur ajoutée (safoutier...) et surtout (ii) une démarche de pérennisation du centre de ressources après l'arrêt de l'appui de l'ICRAF.

Le concept de CRR est basé sur la mobilisation de producteurs (surtout des pépiniéristes) qui se regroupent pour créer et animer un centre de formation en agroforesterie et cultures pérennes. Ces collectifs démarrent tous par la création d'une pépinière collective qui génère des revenus. Certains CRR dégagent aujourd'hui un revenu annuel de 15 millions de FCFA par la vente de plants rares, de produits de transformation des fruits des arbres et de prestation de formation ou de conseil à d'autres producteurs moins avancés. Les CRR les plus avancés ont pu se faire financer (en totalité ou partiellement) des locaux avec dortoirs, salle de réunion, etc. Pour accroître ses revenus le CRR peut développer d'autres activités (porcherie, volaille, agrotourisme en projet). L'objectif à moyen terme est que les 16 CRR deviennent

autonomes et ne soient plus dépendants des subventions issues des projets de l'ICRAF. L'ICRAF développe le même concept en Côte d'Ivoire et dans les pays sahéliens toujours en entrant par l'agroforesterie (vente de plants et transformation des produits forestiers non ligneux).

Les membres du CRR⁴⁷ peuvent choisir de créer des pépinières satellites et des CRR secondaires afin de toucher un plus grand nombre de producteurs d'une région donnée. L'objectif d'un CRR n'est pas de s'enfermer dans une parcelle et un petit centre de formation mais de rentrer en contact avec un maximum de producteurs intéressés par la thématique. Il serait intéressant d'évaluer l'impact de tout ou partie des 16 CRR en termes de diffusion des innovations techniques et de structuration du milieu. Au Cameroun les CRR sont installés dans la zone humide (Littoral, Ouest, Nord-Ouest, Sud-ouest) mais selon l'ICRAF la démarche serait opérationnelle aussi au Nord. Le MINADER n'a pas encore donné suite à la demande de collaboration avec l'ICRAF sur ce sujet mais cet organisme a organisé un atelier d'échanges en novembre 2016 afin de partager cette expérience originale avec les acteurs du CVA au Cameroun.

L'IITA en collaboration avec l'IRAD et diverses OP de la filière cacao/café a développé l'approche champ école paysan (CEP)⁴⁸ qui peut être vu selon les cas comme :

- une méthode de recherche action si l'objectif premier est de concevoir et d'évaluer avec les producteurs des innovations techniques ;
- une méthode de vulgarisation formation⁴⁹ si les innovations techniques sont définies au préalable. Alors le CEP a pour objectif de former les producteurs à l'usage des innovations : un nouveau système de culture complet comme la cacaoyère agroforestière (paquet technique innovant) ou une technique individualisée comme le contrôle de l'enherbement par une plante de couverture. Le CEP permet de former et d'adapter les innovations proposées en fonction des appréciations des producteurs.

2.4.6 Les autres acteurs privés

Les fournisseurs d'intrants (maisons mères et revendeurs comme Yara, Fimex, Jaco, SPC, Farmer House cas de farmer House, SPC, Belgocam ou alors ADER et OCP apportent aux producteurs camerounais un conseil spécialisé car focalisé sur l'usage des intrants. Ce type de

⁴⁷ Son organisation peut être informelle ou formelle (GIC, Association...)

⁴⁸ voir Kamdem C.B., 2016, Impact of cocoa farmer field schools on cocoa yield: empirical evidence of cocoa farmers in Cameroon. Communication 5th conference AAAE Addis Abbeba september 2016. <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/246388/2/110.%20Impact%20of%20cocoa%20farmer%20field%20schools%20on%20cocoa%20yield.pdf>

⁴⁹ C'est le cas au Niger où le MINADER a publié récemment un guide méthodologique CEP adapté aux conditions agroécologiques et sociales de ce pays. GUIDE PRATIQUE DU FACILITATEUR CEP, MINADER, JICA 137 p, http://www.reca-niger.org/IMG/pdf/GUIDE_NATIONAL_CEP_Niger.pdf. Il existe aussi dans ce pays des déclinaisons des CEP pour les systèmes d'élevage.

conseil est difficile à évaluer. Toutefois il faut rappeler que le réseau des revendeurs est dense dans les régions où l'utilisation des intrants est bien ancrée et où les filières ne s'occupent pas de l'approvisionnement en intrants. Dans ce cas le vendeur d'intrants est probablement la personne que les producteurs rencontrent le plus souvent. Mais sans mécanisme de contrôle de ces boutiques et de leur personnel, il est fréquemment observé qu'elles vendent à la fois des produits frauduleux et des produits homologués, seuls ces derniers sont accompagnés d'une notice d'utilisation proposée par les fournisseurs. Bien évidemment seuls les fournisseurs « officiels » ayant pignon sur rue dans le pays font des efforts pour relever le niveau de connaissance de leur personnel et de leurs partenaires (les boutiquiers).

Si on exclut la vente frauduleuse (produits non homologués) il serait important de mener une étude précise sur les conseils apportés par ces fournisseurs et ce aux différents niveaux d'intervention. Quelle est la qualité de ce conseil technique fournit par les vendeurs (une prescription ou une recette vs un conseil précis et adapté à la personne) ? Ces vendeurs ont-ils suivi des formations en agriculture ou zootechnie et sont-ils régulièrement formés/informés et comment ? Le conseil est-il honnête ou vise-t-il à faire consommer plus d'intrants ou encore à fidéliser la clientèle ?

Dans ce secteur il ne semble pas exister de réglementation. N'importe quel boutiquier peut vendre des engrais et des pesticides parfois toxiques et dangereux au stockage et au champ si des précautions ne sont pas prises. Toutefois les maisons mères (par exemple Farmer's House en zone anglophones) ont déployé des agents commerciaux de terrain salariés qui assurent des démonstrations d'utilisation d'intrants (pesticides, semences) et de matériels. Mais le gros de leurs activités est réalisé en salle (il s'agit plus de formation que de CVA). Farmer's House a une équipe de 10 agents de terrain qui assurent surtout des fonctions commerciales et marketing.

Les agro-entreprises de production et de transformation organisent un CVA plus ou moins complet pour les producteurs familiaux dans le cadre de contrat d'achat (palmier à huile, hévéa, banane). La teneur et l'importance de ces dispositifs de conseil varient en fonction de la bonne santé économique des agro-entreprises et du besoin d'accroître ou de limiter le volume de production acheté aux exploitations familiales. Ainsi la CDC, entreprise parapubliques fonctionnant comme un privé, collabore avec 1136 exploitations de taille moyenne et 356 petits producteurs. Mais avec la crise économique cette société a arrêté son service crédit intrants et a réduit ses activités de renforcement de capacités des producteurs. Il s'agissait de réunions d'information sur les bonnes pratiques. Il ne reste plus que 16 agents de terrain pour « encadrer » environ 1500 producteurs en contrat. Ces agents ayant aussi des tâches de gestion des achats. HEVECAM s'est refocalisé sur la fonction d'achat du latex et sur le contrôle qualité et a arrêté le conseil et la vulgarisation aux planteurs d'hévéa.

Les Instituts de Microfinance (IMF) comme MC2, Agricultural Rural Development Livestock, Environnement Credit League Union, Crédit du Sahel affichent la volonté de développer ou de renforcer leurs équipes de conseil à leur clientèle « producteurs agricoles ». Le conseil est surtout d'ordre financier et économique car les conseillers n'ont pas de formation agricole, ils peuvent difficilement apprécier la faisabilité des projets présentés par les producteurs emprunteurs. MC2 présente la stratégie à venir la plus volontariste avec le

recrutement d'un agent de conseil et de vulgarisation agricole (donc avec une formation agriculture élevage) pour chaque caisse locale. Expérience à suivre prochainement. Il faut noter qu'à part les IMF ayant collaboré avec le projet PADMIR, ce type d'institution collabore très peu avec les dispositifs de CVA présentés ci-dessus. Cela peut s'expliquer par le choix des projets qui portent ces dispositifs qui préfèrent subventionner directement les GP, les GIC et les coopératives que d'amener les producteurs à mobiliser les diverses formes de crédit rural. Le projet PIDMA fait exception avec une procédure de financement de projets de grosses coopératives qui mobilisent nécessairement le secteur bancaire traditionnel (pour 40% du montant des investissements). Cela va amener le PIDMA en collaboration avec les banques partenaires à développer un conseil financier et des modules d'éducation financière pour les membres des coopératives concernées.

2.5 Etat de lieu de l'utilisation des TIC pour la vulgarisation et le conseil agricoles au Cameroun

Si l'on dépasse le simple usage du téléphone portable par les agents de CVA pour contacter leurs clients ou public cible, il faut reconnaître que le secteur agricole camerounais ne sait pas encore mis massivement à l'heure du numérique comme dans certains pays d'Afrique de l'est.

L'une des missions du conseil et de la vulgarisation agricoles est de fournir aux producteurs des informations pour améliorer leurs pratiques et par conséquence leurs niveaux de production et de revenu. L'atteinte de cet objectif de nos jours s'appuie sur divers méthodes et outils parmi lesquelles les technologies de l'information et de la communication (TIC⁵⁰). Selon le CTA (2006) et World Bank (2011), les TIC sont des outils puissants pouvant permettre aux dispositifs de CVA de remplir pleinement leur rôle, de réduire le fossé qui existe toujours entre les vulgarisateurs et les agriculteurs et de toucher un plus grand nombre de producteurs qu'en utilisant les méthodes habituelles de vulgarisation (réunions, fiche technique version papier, ...).

Au Cameroun, le boom technologique a amené certains acteurs d'appui-conseil à mettre en place des initiatives valorisant le potentiel des TIC pour informer des producteurs dispersés et parfois loin des grands centres urbains et ce à moindre coût. Les initiatives identifiées et présentées ci-dessous viennent compléter les résultats d'études réalisées antérieurement dans certaines régions⁵¹

⁵⁰Voir TIC et agriculture, La parole aux jeunes. Façonner l'avenir du développement rural des pays ACP grâce aux nouvelles technologies. 2013 CTA, 67p.

http://publications.cta.int/media/publications/downloads/1728_PDF.pdf

⁵¹ Ngouambé N, 2016. De la vulgarisation rapprochée à l'encadrement à distance : le pouvoir des TIC à l'ouest du Cameroun, CTA working paper 16-04, series ICT for agriculture. Netherlands | http://publications.cta.int/media/publications/downloads/1896_PDF.pdf

2.5.3 *Les portails d'information sur sites Web*

CAMAGRO est un portail d'information agricole en cours de développement par CAMTEL qui vise à :

- Combler le déficit d'informations qu'accusent les paysans des bassins de production de l'arrière-pays ;
- Réduire les intermédiaires et connecter directement les producteurs aux marchés en établissant des relations contractuelles de confiance avec des commerçants et acheteurs divers ;
- Abolir toute notion de distance et de frontière, désenclaver les villes secondaires éloignées et les villages ruraux ;
- Favoriser les échanges et la diffusion de l'information à grande échelle en temps réel, c'est à dire les prix, les offres d'achat, de ventes et de services ;
- Mettre en réseau les différents acteurs du monde rural et favoriser l'agrobusiness.

CAMAGRO propose une porte d'entrée unique avec un large éventail de ressources informatives et des services facilitant la communication, les échanges et l'accès à l'information en temps réel à travers un portail Web, des services SMS, des applications mobiles, des réseaux sociaux et la géolocalisation des acteurs à travers un store locator (adresse, numéro de téléphone, produit vendus ou recherché, localisation des acteurs,...).

En particulier CAMAGRO propose « une place de marché virtuelle » où se rencontrent, producteurs, acheteurs, consommateurs et autres. Il fédère les différents offres et demandes de produits agropastoraux et autres services sous-jacents. Cette plateforme basée sur le Web et la téléphonie mobile, offre plusieurs canaux performants de communication et de prospection aux acteurs du secteur agropastoral. Elle est accessible 24H/24 et 7 jours sur 7.

Les bénéficiaires attendus de ces services numériques sont les producteurs, les consommateurs et les fournisseurs d'intrants, de machines et services, et les agro-industries. Des acteurs indirects de la production et du commerce sont les administrations publiques et parapubliques, les organismes internationaux, les PTF, les chercheurs, les médias et institutions de formations.

CAMAGRO compte environ 650 visiteurs par an en majorité les ONG locales, les producteurs et quelques agro-industries.

2.5.2 *Les blogs*

Le diagnostic a permis de recenser une vingtaine de jeunes agri-bloggeurs basés au Cameroun qui propose un ensemble d'informations sur l'agriculture et probablement utiles aux producteurs. Ces blogs sont pour la plus part liés aux réseaux sociaux pour mieux relayer l'information. On peut citer quelques blogs parmi les plus consultés :

La plume de l'information (<https://annematho.wordpress.com>): visant à faciliter l'accès aux informations par les jeunes producteurs désirant se lancer dans l'agriculture. Ce blog est très lu par les acteurs du monde rural au Cameroun. Désigné en 2015 meilleur blog féminin d'information agricole dans l'espace Afrique-Caraïbes-pacifique lors du concours YOBLOCO (initiative du projet ARDYIS du CTA).

Agriculture infos (<http://agriculture-infos.blogspot.com>). Ce blog a durant deux ans constitué une source d'information sur les opportunités dans le secteur agricole en faveur des jeunes camerounais ainsi que les informations sur les formations de courte durée à distance. Les informations diffusées en français et en anglais. Lors du concours YOBLOCO 2014, ce blog camerounais a été parmi les 25 meilleurs blogs dans la zone Afrique-Caraïbes-Pacifique facilitant l'accès des petits producteurs aux informations de base.

Afrique sans faim (www.afriksansfaim.wordpress.com) est porté par une jeune camerounaise qui compte contribuer à la réduction de l'insécurité alimentaire au Cameroun en valorisant des opportunités pas assez connues et en favorisant les échanges entre producteurs.

Agriculture techn (<http://agritech2.blogspot.com>) vise à partager les innovations technologiques dans le secteur agricole avec un accent sur la valorisation du potentiel de l'agriculture urbaine camerounaise. Le blog est aussi alimenté par des informations sur les opportunités de renforcement des capacités dans le domaine agropastoral. Agritechn a aussi été nommé parmi les 25 meilleurs blog du concours YOBLOCO 2014.

2.5.3 La téléphonie mobile : un outil d'information des producteurs

Entre 2011 et 2013, une ONG locale Cameroon Youth Initiative for Rural Development (CAMYIRD) a expérimenté à l'ouest du Cameroun l'utilisation de la téléphonie mobile pour l'appui aux producteurs ruraux. CAMYIRD disposait de 5 conseillers formés dans divers domaines d'intervention. 120 producteurs ont directement été impliqués dans le projet. L'initiative consistait à utiliser le téléphone portable pour appuyer les producteurs via des SMS classiques traduit en messages vocaux

Le centre de Documentation et de Développement Rural (CDDR) du Service d'Appui aux initiatives Locales (SAILD) a expérimenté depuis une dizaine d'années un centre d'appel et d'information agricole dénommé « Allo Ingénieur ». Ce centre d'appel permet aux agriculteurs de bénéficier d'un télé-conseil à travers le téléphone portable. Cette ONG ne projette pas à court terme de développer des outils interactifs ou des plateformes d'informations actualisées sur le Web.

CAMAGRO a mis en place un system d'alerte SMS à travers le réseau CAMTEL pour informer les producteurs de la fluctuation des prix des produits alimentaires ainsi que des informations utiles pour les acteurs des chaines de valeurs.

Enfin certains opérateurs privés de téléphonie mobile (ORANGE, MTN) souhaitent développer au Cameroun des e-services agricoles. ORANGE a eu à expérimenter ceux-ci au Mali, Sénégal, Niger, Côte d'Ivoire. Plusieurs types de service sont envisagés pour le Cameroun prochainement : envoi de SMS relatifs aux prix agricoles sur différents marchés (service payant par abonnement), envoi de SMS d'alerte sur des maladies, météo agricole via SMS ou application smartphone, service interactif questions réponses

Ce type de service serait utile aux producteurs ainsi qu'aux conseillers agricoles. Il se heurte au coût des abonnements de ces services, à l'alphabétisation partielle⁵², et pour des services spécifiques à la faible présence de smartphone dans les campagnes.

2.5.4 Les radios communautaires et la vidéo comme outils de communication pour la vulgarisation

De plus en plus les radios communautaires et locales sont utilisées comme moyen de diffusion des informations et espace d'échanges entre producteurs ruraux. Le diagnostic montre l'existence d'une trentaine de radios de ce type.

Zone visitées	Nombre de radios recensées
Ouest	12
Sud-Ouest	5
Nord-Ouest	5
Septentrion	6
Centre	8

L'utilisation des vidéos pour le conseil agricole est encore en phase expérimentale au Cameroun. Contrairement à d'autres pays d'Afrique de l'Ouest et de l'Est. Depuis 2015, une ONG locale (CAMYIRD) expérimente en collaboration avec access-agriculture (www.accessagriculture.org) l'utilisation des vidéos comme outils de formation. Cette approche dite "farmer to farmer training vidéo", consiste à faire visualiser les vidéos sur des aspects spécifiques de la gestion de l'exploitation familiale. Un conseiller anime la séance de visualisation et explique son contenu en langue vernaculaire.

Deux centres de visualisation des vidéos sont en cours de lancement au Centre (Nkolodom) et à l'Ouest (Komako). Le projet « Rural movies center » consiste à équiper un centre d'ordinateurs, de vidéoprojecteurs et de la documentation agricole en y incluant les vidéos. Ainsi les producteurs pourront organiser entre eux des séances de projection de films portant sur la fertilisation, la production, la protection des plantes, la petites transformation, le petit élevage, la nutrition animale, etc.

A noter aussi le site AgribusinessTV (<http://www.agribusinesstv.info/Cameroun-Cultiver-des-legumes-dans-sa-maison-v84.html>) qui promeut des expériences réussies de jeunes producteurs et/ou innovateurs dans 10 pays dont le Cameroun en diffusant de courtes vidéos. Six vidéos ont déjà été produites pour le Cameroun. Elles peuvent être visionnées par des ordinateurs ou des smartphones.

⁵² Cette contrainte a été contournée au Niger par l'envoi de messages vocaux

2.5.5 Potentiel d'utilisation des TIC et contraintes à leur adoption

Il existe au Cameroun un bon potentiel d'utilisation des TIC pour les services de conseil et de vulgarisation agricoles mais qui reste sous-exploité. Ce potentiel s'exprime par :

- un fort taux de pénétration de la téléphonie mobile en milieu rural avec au moins un téléphone disponible par famille ;
- un taux d'abonnement des producteurs aux opérateurs de téléphonie mobile non négligeable représentant 20% des abonnés de chacun de ces opérateurs ;
- une bonne couverture du territoire par les opérateurs en place au Cameroun ;
- un début de conscientisation des bénéficiaires des services basés sur les TIC et de l'Etat qui promeut et oriente le développement grâce à l'économie numérique ;
- l'existence de plusieurs institutions chargées de la formation des ingénieurs et experts en télécommunication et TIC (Ecole nationale des Postes et télécommunications, institut Africaine d'Informatique, Ecole nationale polytechnique, ...).

Diverses contraintes au développement de services de CVA basés sur les TIC ont été repérées comme :

- l'instabilité du réseau téléphonique GSM dans certaines zones rurales pourtant déclarées couvertes par les opérateurs ;
- le coût d'accès aux services web encore élevé pour les producteurs ruraux. Environ 90% des producteurs n'ont pas encore la culture des cyber-café et très peu possèdent des moyens pour s'offrir une clé internet (15 000 FCFA) ou un modem ;
- le faible niveau de développement des applications web et mobiles adaptées à la situation des producteurs ruraux ;
- le faible niveau d'alphabétisation. En dehors de certains jeunes qui ont acquis une éducation primaire et parfois secondaire, le taux d'alphabétisation dans le milieu rural camerounais est faible surtout dans les régions du septentrion ;
- le faible niveau de connaissance sur le fonctionnement des outils TIC à destination du secteur agricole ;
- l'insuffisance des infrastructures TIC en milieu rural (réseaux internet, téléphonique, énergie électrique) ;

La valorisation des innovations technologiques dans le secteur agropastoral au Cameroun peut potentiellement s'appuyer sur les nouvelles technologies de l'information et la communication. Les initiatives existantes sont encore timides et pas toujours connues par le grand public et surtout par les décideurs. Il en est de même pour les expériences en cours de développement ou à grandes échelles d'autres pays sub-sahariens. Malgré cela, un fort potentiel de développement de ces outils de NTIC pour le conseil et la vulgarisation agricole est constaté.

Tableau 3 : Récapitulatif des initiatives TIC pour l'agriculture au Cameroun

Organisation	Services rendus ou offert	Cible principale	approche	Stratégie de financement de	Niveau de contribution des bénéficiaires
CAMAGRO	Portail web Messagerie	Acteurs des chaînes de valeur	Mise en relation des acteurs	Financement public via le ministère des postes et télécommunication	Aucun. Juste avoir un téléphone ou ordinateur plus internet
SAILD	Centre d'appel	Producteurs à la base y compris les petits Transformateurs	Télé-conseil gratuit. Juste un bip ou numéro indiqué	Bailleurs (CTA, Action contre la faim, SOS faim Belgique) Dons de crédit de communication par les mécènes....	Aucun. Mais certains producteurs font des dons de crédit de communication
AgriBiz	Media sociaux	Tous les acteurs	Plateforme de partage	Autofinancement par les promoteurs	Aucun
CAMYIRD	Portail d'information Messagerie Formation	Producteurs	Utilisation du téléphone pour conseil et utilisation des vidéos en langue locales	Fonds propre provenant de la cotisation des membres + petites subvention d'AFAAS ⁵³	Aucun
Agri-bloggers	Portail d'information	Tous les acteurs	Collecte et diffusion des informations utiles	Autofinancer par chaque bloggers. Quelques petites motivations de certains PTF (FIDA, Reuster, CTA)	Aucun

⁵³ AFAAS : Forum Africain des Services de Conseil Agricole, a lancé en avril 2016, un appel à projets « Innovation sub-grant » en vue de sélectionner des projets innovants dans la valorisation des TIC pour le conseil agricole. A ce titre CAMYIRD a été sélectionné à travers son projet « Rural multimedia center for women and young farmer ». Sur les 74 projets reçus, seuls 12 ont été retenus sur l'ensemble du continent Africain. (Cameroun, Ethiopie, Ghana, Kenya, Uganda, Afrique du Sud, Nigéria, Madagascar, Rwanda)

2.6 Le taux de couverture et d'encadrement des dispositifs actuels de CVA

Bien qu'il existe une grande diversité de dispositifs de CVA sur le terrain⁵⁴, le taux de couverture des producteurs reste très faible actuellement. On estime que la grande majorité des producteurs n'est actuellement pas touchée par ces dispositifs et ne reçoit que des informations sporadiques obtenues sur les marchés ou via des radios rurales, ou bien de façon très ponctuelle.

En l'absence de dispositifs de suivi-évaluation à portée nationale il n'existe pas de données chiffrées exactes consolidées (nombre de conseillers vulgarisateurs de terrain, niveau de formation, temps passé effectivement auprès des producteurs à faire du conseil, etc.). Nous avons toutefois essayé de rassembler dans le Tableau 4 les données collectées sur le terrain et auprès des projets/programmes. Il est donc difficile d'estimer le taux d'encadrement des producteurs.

Tableau 4 : Evaluation du nombre des conseillers vulgarisateurs de terrain et de leurs superviseurs

Tableau 4 : Evaluation du nombre des conseillers vulgarisateurs de terrain et de leurs superviseurs		
Structures et dispositifs de CVA	Agents de terrain	Superviseurs en région
Dispositifs sous tutelle directe du MINADER et MINEPIA (PNVRA, Agents ACEFA, CDD des Projets ⁵⁵ , conseillers insertion jeunes AFOP...)	2 000	500
Société de développement publiques et parapubliques des filières et OP liées ; Coton (140 agents de terrain + 30 superviseurs) Riz (30 + 10) élevage (0, 10)	170	50
ONG (CDD des projets, salariés permanents) : APESS, SAILD INADES, etc.	100	30
OP sans compter les paysans et éleveurs relais : NOWEFOR, PLANOPAC, Centres de Ressources	130	30
Conseillers boutiquiers de l'agrofourniture	?	?
Total	2 400 maxi 2600	610
Nombre d'exploitations familiales au total 2,6 à 3,3 millions		
Taux de couverture (Nbre d'EAF / Nbre agents de terrain/)	1 agent de terrain pour 1000 à 1270 producteurs	
.		
Nombre d'exploitations familiales touchées par les Projets/programme de CVA 200 000 à 300 000 selon les sources		
Taux d'encadrement (agents de terrain/EAF conseillées)	1 agent pour 76 à 115 producteurs	

⁵⁴ Faute de temps il n'a pas été possible de recenser tous les dispositifs existants. Par ailleurs aucune structure publique ou professionnelle n'est en mesure de présenter un inventaire partiel ou complet.

⁵⁵ Plus 180 ingénieurs conseils en CDD en cours de recrutement par le Projet PIDMA

Tous dispositifs confondus (Ministères et les projets sous tutelle, sociétés publiques, parapubliques et privées, OP, ...) mais sans compter les effectifs de paysans et éleveurs relais, on évalue le nombre d'agents de terrain dédiés⁵⁶ au CVA entre 2400 et 2600 pour l'ensemble du Cameroun. **Le taux de couverture** du système national de CVA serait donc estimé à 1 conseiller-vulgarisateur pour 1000 à 1270 (variable selon le nombre totale d'EFA retenu pour ces évaluations). En pratique ce taux serait probablement plus faible puisque les « conseillers-vulgarisateurs » sont aussi affectés à d'autres tâches (suivi de campagne, statistiques, gestion des distributions d'intrants, etc.) et ne consacre pas un plein temps aux tâches de CVA. La contribution des dispositifs « privés » reste faible car on estime le nombre de conseillers vulgarisateurs relevant de ce type de structures à environ 400 pour tout le pays.

Le bilan global ne changerait pas beaucoup si on intègre dans cette évaluation les techniciens des OP (très peu nombreux) et même les paysans ou éleveurs relais (formateurs et animateurs endogènes) car cette catégorie d'acteurs est encore faiblement représentée numériquement. Le taux de couverture national actuel reste bien en dessous de ce qui est recommandé par la FAO⁵⁷: 1 conseiller à plein temps pour 200 à 350 producteurs. L'amélioration du taux d'encadrement est donc essentielle et nécessite de mobiliser à la fois des acteurs publics et privés d'une part, et des ressources nationales et internationales d'autre part.

Au-delà de ce faible taux de couverture, il faut aussi souligner des variabilités géographiques. La couverture est certainement bien meilleure dans certains grands bassins de production (coton, cacao dans les zones faciles d'accès...), dans les zones les plus peuplées de l'Ouest, du Centre et de l'Extrême Nord, et autour de Yaoundé et des chefs-lieux de région là où les coordinations des projets et des ONG sont installées. Elle est certainement plus faible lorsqu'on s'éloigne de ces zones, notamment dans les vastes étendues de l'Adamaoua et de l'Est (certes moins peuplées).

Le taux d'encadrement d'un 1 agent de terrain de CVA pour 115 producteurs, en moyenne, est par contre relativement faible au regard de la recommandation FAO. Mais son estimation est probablement discutable car il nous a été difficile de savoir le nombre d'exploitations relevant d'au moins un dispositif de CVA⁵⁸. Selon les données des projets/programmes il y aurait 200 000 à 300 000 exploitations familiales bénéficiant de CVA. Ce chiffre est peut être sous-estimé.

Ce ratio - 1 agent de terrain pour 115 producteurs – peut paraître faible mais doit être analysé en fonction du type d'activité de CVA. S'il s'agit d'un dispositif de vulgarisation de masse on peut considérer qu'il est faible. Par contre selon notre expérience, un conseiller en gestion

⁵⁶ Nous avons considéré que ces agents sont dédiés à temps plein au CVA ce qui dans la réalité n'est pas toujours le cas

⁵⁷ Cette recommandation de la FAO est bien sûr discutable car elle ne prend pas en compte les spécificités des contextes d'exercice du CVA. Ainsi dans des pays où les producteurs sont bien formés (niveau Bac et plus), le recours aux services d'un conseiller peut être ponctuel. Inversement on peut considérer que dans un pays caractérisé par le faible niveau de formation des producteurs, qu'il faille organiser une présence plus soutenue des conseillers et des vulgarisateurs auprès des producteurs au moins pour le temps d'une génération.

⁵⁸ Il n'existe pas de base de données centralisée nous avons fait la somme des producteurs bénéficiaires des différents dispositifs de terrain. Mais une exploitation peut être partenaire de plusieurs projets/programmes la même année.

technico-économique ne peut guère travailler efficacement avec plus de 60 à 80 producteurs et encore en combinant conseil individuel et conseil en groupe. Concernant le conseil aux OP il devient difficile d'évaluer le nombre de producteurs concernés directement ou impactés par l'activité de conseil. Par exemple un projet collectif de construction de poulailler va-t-il bénéficier à tous les membres du GIC qui l'a construit ? N'y a-t-il pas dans ces GIC des producteurs « affichés pour faire nombre » mais qui ne cotisent pas, ne travaillent et ne participent pas à l'action collective et donc ne vous tirer aucun bénéfice de cette expérience.

Ce type d'approche quantitative a été réalisé dans la plupart des pays d'Afrique subsaharienne. Il a amené certains gestionnaires de dispositifs de CVA (des OP au Niger et au Burkina Faso, des projets publics au Bénin, par exemple) à faire émerger la figure d'**agriculteur ou d'éleveur relais** ou de **paysan éleveur animateur** pour démultiplier les actions des conseillers vulgarisateurs salariés. Dans plusieurs cas ces « relais » reçoivent une indemnité mensuelle⁵⁹, un vélo pour se déplacer ou une quantité de céréales, etc. en compensation du temps consacré au conseil. Cette orientation est peu fréquente au Cameroun sauf dans le cas des centres de ressources ruraux de l'ICRAF⁶⁰ et d'APESS. Chaque pays, chaque région doit composer avec les habitudes sociales des producteurs et des communautés rurales.

2.7 Diagnostic des fonctions transversales aux dispositifs de CVA de terrain

2.7.1 *Qu'est-ce que l'on entend par système national de conseil et de vulgarisation agricoles*

Le système national de conseil et de vulgarisation renvoie à deux niveaux d'intervention complémentaire (Figure 2). :

- Le niveau national où s'élabore la stratégie nationale et s'implémentent les fonctions transversales de coordination, de formation, de capitalisation, de suivi – évaluation et d'appui aux dispositifs de terrain. Les principaux acteurs de ce niveau national (les rectangles) sont les services centraux des ministères mais pas seulement. Les centres de recherche, les OP faitières, les centres de formation universitaire et techniques, ont tous un rôle important pour le bon fonctionnement du système national.
- Le niveau local ou régional où ces dispositifs de terrain mènent leurs activités auprès des producteurs et des OP. Un dispositif de CVA peut aussi couvrir tout le pays (exemple ACEFA et PNVRA) (les structures dans les bulles jaune et rouge).

⁵⁹ Dans certains cas le paysan relais cherche à devenir un salarié du projet et ainsi met en question la fonction qu'il occupe, trop partagée entre activité professionnelle et engagement pour le collectif et difficilement compatible avec le métier d'agriculteur. Certains sont très appréciés comme conseillers vulgarisateurs.

⁶⁰ Lire l'importante littérature à ce sujet dont Farmer-to-Farmer Extension (F2E) : The experience of 80 extension providers promoting farmer-to-farmer learning in Cameroon, Kenya and Malawi. Franzel S., ICRAF 2016.

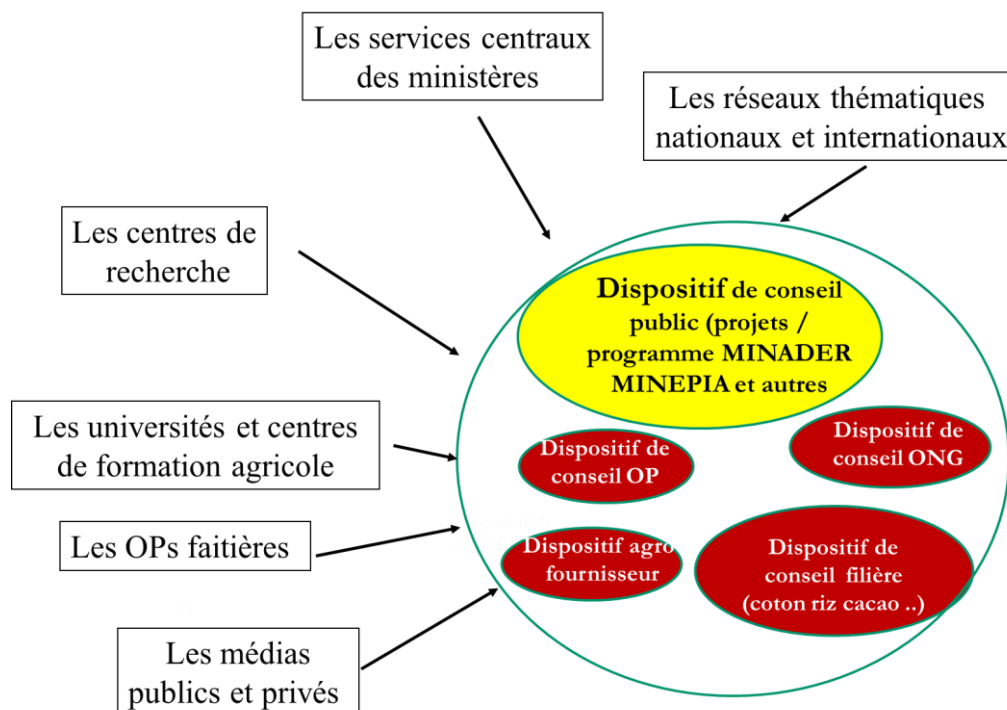


Figure 2 : Représentation schématique du système national de conseil et de vulgarisation agricoles du Cameroun

Les acteurs du niveau national doivent donc développer et renouveler des fonctions transversales utiles à l'ensemble des acteurs de terrain du CVA ainsi qu'aux décideurs publics (ex : les éléments d'aide à la décision). Un système national de conseil et de vulgarisation comprend les dispositifs de terrain de taille plus ou moins importantes selon les opérateurs et des **fonctions transversales** qui doivent servir à tous ces opérateurs et aux décideurs des services publics et de la profession agricole.

Nous distinguons 4 types de fonctions transversales (Tableau 5) dont l'importance diffère. Par exemple le système national ne peut exister sans l'élaboration d'une stratégie, la mise en place du suivi-évaluation et surtout une coordination entre les acteurs ou entre les dispositifs de terrain. Inversement le système d'information, le type de capitalisation ou de backstopping pourront être plus ou moins élaborés selon les moyens disponibles.

Les étapes 2 et 3 du processus de conception de la politique de CVA reviendront sur les acteurs à mobiliser pour réaliser ces fonctions transversales et sur la structure fonctionnelle de coordination (cellule interministérielle vs structure paritaire *ad hoc*). Vu la diversité des fonctions transversales il n'est pas envisageable de les confier toutes à une structure publique. L'option de la cogestion partagée entre OP et structures publiques pour la fonction de pilotage stratégique a été retenue par plusieurs pays subsahariens (Côte d'Ivoire, Sénégal, prochainement le Niger). Elle nécessite au préalable (i) un renforcement des capacités d'intervention des OP et (ii) une structure unique de coordination des OP faitières représentatives (CNCR au Sénégal, ANOPACI en Côte d'Ivoire).

Tableau 5 : Les fonctions transversales constitutives du système national

Catégories de fonctions	Fonctions transversales	Acteurs concernés potentiels
Pilotage stratégique	Elaboration de la stratégie et son actualisation	Ministères et OP faitières
	Coordination des activités et dispositifs de terrain	Cellule de coordination
	Suivi-évaluation des activités	Cellule de coordination
	Recherche de financement	Tous les acteurs en cours d'activité Ministères et OP faitières
	Capitalisation des acquis	Cellule de coordination ou recherche/universités ou bureau d'études ad hoc
Formation des conseillers vulgarisateurs et superviseurs	Formation de base des étudiants	Ecoles/Universités
	Formation continue, recyclage	Acteurs du CVA Ecoles/Universités ou Centre de formation ad hoc
Renouvellement enrichissement des méthodes et messages	Elaboration et renouvellement des messages techniques	Recherche, Universités, ONG spécialisées, Opérateurs économiques, startup
	Elaboration ou renouvellement des méthodes et outils de CVA	Acteurs du CVA avec contribution de la Recherche, Universités, ONG spécialisées, bureau d'études
	Information	ONG, Media,
	Service d'appui ou backstopping	Cellule de coordination ou recherche/université
Contrôle	Contrôle qualité	Cabinet d'audit
	Agrément des structures privées	Structure ad hoc

2.7.2 Etat de réalisation actuelle des fonctions transversales

Le tableau 6 indique qu'actuellement certaines fonctions clés ne sont pas remplies, d'autres ne le sont que partiellement.

Tableau 6 : Diagnostic des fonctions transversales du système national de CVA au Cameroun

Types	Fonctions	Etat de réalisation
Pilotage stratégique	Elaboration de la stratégie et actualisation	Rien depuis 1997, en cours avec cette étude 2016/17
	Coordination des activités et des dispositifs de terrain	Quasiment absent
	Suivi-évaluation des activités	Absent au niveau national mais plus ou moins réalisé par les projets
	Recherche de financement	Service étude et programmation des ministères mais surtout liée aux stratégies des PTF
	Capitalisation des acquis	Un peu au niveau des structures universitaires et de recherche (travaux de thèse et master, publications)
Formation des conseillers vulgarisateurs et superviseurs	Formation de base des étudiants	Oui
	Formation continue, recyclage	Partiellement (ACEFA a son propre dispositif de formation)
Renouvellement enrichissement des méthodes et messages	Elaboration et renouvellement des messages techniques	Oui Recherche nationale et internationale, projets, ONGs ...
	Elaboration ou renouvellement des méthodes et outils de CVA	Oui mais seulement par les projets
	Information	Oui (Saild et divers acteurs)
	Service d'appui ou backstopping	Non sous une forme organisée, au cas par cas via les chercheurs
Contrôle	Contrôle qualité	Non
	Agrément des structures privées	Non

Depuis la forte réduction des activités du PNVRA (après 2004) il n'existe plus vraiment de **pilotage stratégique**, ni de **coordination** du conseil et de la vulgarisation au niveau national. Le relais a été repris par ACEFA mais dans une démarche projet/programme avec ses propres instances : comité de pilotage du projet, organes de cogestion des activités aux différents niveaux, réflexions en cours sur la création d'une Agence du Conseil Agricole. Un des objectifs assignés par le MINADER/MINEPIA au programme ACEFA en 2008 était de faire évoluer le système national de vulgarisation mais cela n'a pas pu se faire du fait (i) du maintien du PNVRA sans grand moyen donc sans capacité de coordonner, de piloter et de capitaliser et (ii) du manque de dialogue entre ces programmes.

Les autres projets en particulier le PIDMA et prochainement le PRODEL, tous deux financés par la BM, adoptent aussi le principe de cogestion de certaines de leurs activités, comme la

validation des choix des bénéficiaires. Mais au niveau des régions et du pays les anciennes instances de concertation entre « Profession agricole » et « Développeurs » comme le Comité de suivi des activités de vulgarisation (COSAV) ne sont plus fonctionnelles. A noter que les délégations régionales de la recherche ont pris l'initiative d'organiser des Journées d'excellence de la recherche scientifique et de l'innovation où sont présentées les avancées en termes d'innovations techniques mais pas seulement dans le domaine agricole. Mais la concertation autour des méthodes et outils de conseil et vulgarisation, les échanges sur les acquis obtenus par les différents acteurs ne sont pas organisés tant au niveau régional que national. En fait cela se fait au bon vouloir des projets ou d'initiatives d'ONG et de la société civile (par exemple le réseau CAMFAAS⁶¹ a co-organisé avec le GFRAS⁶² la septième conférence annuelle mondiale sur le conseil agricole à Limbé en octobre 2016, l'ICRAF a organisé en novembre 2016 un séminaire d'échanges sur l'approche Centre de Ressources en agroforesterie « farmer to farmer extension approach »).

Il n'existe pas aujourd'hui de dispositif de **suivi évaluation** au niveau national de l'ensemble des activités de CVA, tous types de structures confondus. Il n'est donc pas possible de connaître (i) le taux exact de couverture des producteurs, le nombre de producteurs touchés et ceux non touchés et (ii) les effets et impacts du conseil et de la vulgarisation agricole mis en œuvre en termes d'amélioration du revenu, de la sécurité alimentaire ou encore de la résilience des unités de production. Il existe en revanche quelques embryons de dispositifs de suivi-évaluation au niveau des projets de terrain, mais il s'agit surtout de suivi des activités, parfois de suivi des résultats et quasiment jamais de mesure des effets et des impacts du conseil et de la vulgarisation. On peut souligner l'effort de **capitalisation** réalisé récemment par le Programme ACEFA par la publication par son service suivi-évaluation et la mise en place de l'observatoire des exploitations familiales⁶³.

Les structures de recherche (IRAD et Centres internationaux) et certains projets et ONG continuent à renouveler **les messages à destination des producteurs, des transformateurs et des projets de développement**. Cela concerne cependant surtout des innovations techniques, plutôt que des outils / démarches de conseil et d'intervention. En termes de **diffusion de l'information** il existe plusieurs radios rurales diffusant de l'information agricole. Par ailleurs le SAILD, l'IRAD, la plateforme CAMAGRO et divers blogs fournissent une large gamme d'informations sur l'agriculture et l'élevage au Cameroun mais toutes les publications ne sont pas accessibles en ligne. Il n'existe pas de relations formelles entre ces organismes et chacun met ce qu'il veut sur le net.

⁶¹ Forum Camerounais des services de Conseil Agricole. Initiative en cours au Cameroun depuis 2013. Au stade actuel une réunion avec les parties prenantes déjà tenue pour mieux recadrer les objectifs et les missions du réseau. En plus <http://www.afaas-africa.org/country-fora/cameroon>. La conférence de Limbé a eu le soutien du gouvernement Camerounais via le MINADER et d'autres partenaires comme ICRAF et IUCN.

⁶² Global Forum for Rural Advisory Services / Forum mondial pour le conseil rural voir <http://www.g-fras.org/fr/> ainsi que les liens avec les réseaux africains sur le conseil agricole

⁶³ Par exemple le document Observatoire des exploitations familiales agropastorales du Cameroun. Analyse de groupe 2012, 76 p. Ce rapport 2012 et les suivants ne sont pas en ligne sur le site d'ACEFA qui pourtant est riche d'informations <http://www.acefa.cm/fr/>

Il existe un bon nombre de structures publiques (Université de Dschang, Université de Buéa, Collèges régionaux d'agriculture, Ecoles techniques d'agriculture...) et privées formant des jeunes susceptibles de devenir des cadres et des techniciens pour le secteur rural. Cela concerne principalement la **formation initiale**. Il n'existe pas d'offre permanente de **formation continue** ou de recyclage depuis l'arrêt du programme de formation à distance d'INADES. Généralement les projets internalisent cette fonction qui de ce fait ne peut pas être mutualisée ou partagée. Mais ce choix permet de mieux faire correspondre l'attente des projets (et des PTF) en termes de recyclage des agents. Les cursus de formation initiale jusqu'aux BTS ont été totalement révisés et connectés à la demande des employeurs⁶⁴ par le Programme AFOP et ses partenaires (Les écoles publiques et privées agricoles). Un travail très important dans ce domaine a abouti à définir un nouveau cursus de formation bac +2 très connectés aux dispositifs de CVA : le métier de conseiller agropastoral sous la forme d'un BTS/HND en conseil agropastoral labellisé MINESUP et un Diplôme de technicien supérieur en conseil agropastoral labellisé MINADER. Ce cursus vient compléter l'offre de formation Bac +2 qui comprend toujours les diplômes de technicien supérieur en agriculture, en santé et productions animales.

Par ailleurs ces agents (publics, d'OP, d'ONG, etc.) reçoivent peu **d'appui / backstopping** une fois en poste sur le terrain sauf ceux des projets qui ont internalisé cette fonction. Il leur est donc souvent difficile lorsqu'ils n'ont pas de réponse à une question / à un problème posé par un producteur de se retourner vers une personne compétente sauf cas particulier lorsque le conseiller a des connaissances et qu'il est bien intégré dans certains réseaux (chercheur, technicien spécialisé, ingénieurs d'ONG). Cela influence négativement la posture du conseiller-vulgarisateur qui n'arrive pas fournir l'information adéquate, une solution ni même un contact opérationnel.

Etant donnée le faible niveau de réalisation de ces fonctions transversales, voire la non réalisation de certaines fonctions essentielles, et le faible taux de couverture des producteurs, il n'existe donc pas aujourd'hui au Cameroun de système national opérationnel de conseil et de vulgarisation agricoles. Il existe en revanche une multitude de dispositifs de conseil de terrain non coordonnés entre eux.

2.8 Diagnostic du financement du conseil et de la vulgarisation agricoles

D'importants moyens financiers sont régulièrement mobilisés par l'Etat et les PTF pour mettre en œuvre des activités ou des projets/programmes de conseil et de vulgarisation agricoles. Mais la grande dispersion des activités, l'absence de coordination au niveau local et national nous amène à penser que ces ressources financières ne sont pas utilisées de façon

⁶⁴ Voir l'excellente brochure « Les métiers agropastoraux » C2D AFOP, 22 p. Elle présente en plus du cursus aboutissant au métier de conseiller agropastoral, ceux concernant les métiers d'exploitant agricole, maître pêcheur, moniteur de formation agropastorale rurale et halieutique, entrepreneur agropastoral, TS en infrastructures, équipements ruraux et gestion de l'eau.

optimale. Trois sources de financement du CVA ont été identifiées, à savoir : i) l'Etat, ii) les filières agricoles, iii) les PTF.

L'évaluation des montants alloués annuellement au CVA présentée ci-après est un exercice difficile car il n'existe pas au niveau ministériel une centralisation des données de financement et de dépense de l'ensemble des projets, programmes et activités de CVA. De plus beaucoup de projets et programmes combinent le financement (i) d'investissements productifs demandés par des OP, (ii) de la formation et du conseil sensu stricto auprès des producteurs et (iii) des activités de renforcement des capacités des agents de l'Etat ou des contractuels des projets (formations et recyclages) en plus des activités propres à chaque projet/programme (coordination, suivi-évaluation, concertation).

Le travail présenté ici concerne une année moyenne du période 2010 - 2015. Selon nos informations il n'avait jamais été réalisé au Cameroun récemment. Il est unique mais largement imparfait car certaines projets/programmes⁶⁵ n'ont pas été pris en compte par manque de temps ou parce qu'ils n'ont pas été en mesure de nous fournir les données de base.

2.8.1 Les financements de l'Etat

L'Etat finance directement des activités de CVA en assurant les salaires des conseillers et vulgarisateurs de terrains dans différents dispositifs publics et en fournissant des moyens de fonctionnement. Ces financements publics directs sont souvent complétés par les contributions des PTF sous forme de dons ou de prêts. Nous avons recensés ces contributions financière de l'Etat, de manière non exhaustive, afin de donner un aperçu de l'importance des ressources qui sont allouées au CVA, et qui témoignent de la capacité de l'Etat à contribuer significativement au fonctionnement d'un futur SNCVA. Cinq principaux canaux d'intervention, sous forme de Programmes et Projets, ont ainsi été identifiés, à savoir : le PNVRA, le Programme ACEFA, le PIDMA, le PEA-Jeunes, et le PADFA.

Le PNVRA

Le PNVRA a été pendant de longues années, le Programme phare du gouvernement en matière de renforcement des capacités des exploitants agricoles. Ses ressources, bien que amoindries, restent tout de même consistantes, de l'ordre de 1,2 milliards de FCFA. Cette dotation ne tient cependant pas compte des salaires des fonctionnaires œuvrant dans ce programme. Une estimation sommaire de la masse salariale de ce programme, indique un montant annuel de près de 4 milliards de FCFA (Annexe 4). Environ 2/3 des agents fonctionnaires du PNVRA travaillent aussi pour le programme ACEFA et d'autres projets publics de moindre envergure.

Le PNVRA et ses partenaires « projets »

Plusieurs projets collaborent avec le PNVRA qui est chargé d'assurer pour eux les activités de vulgarisation. En contrepartie de ce service ils apportent des ressources financières ou matérielles au PNVRA. Parmi ces projets, on peut citer :

Le PADMIR (co-financement FIDA, PNUD, Etat, les bénéficiaires) a appuyé les agents du PNVRA dans domaines tels que : i) le renforcement des capacités, ii) l'équipement informatique, iii) le matériel roulant (motos), et iv) les moyens financiers. A cette fin, une

⁶⁵ Par exemple certains projets agricoles de L'UE et de l'AFD dans le septentrion.

dotation financière de 1,12 millions de \$US a été prévue, soit une moyenne prévisionnelle d'environ 100 millions de FCFA par an, et une réalisation moyenne de 61 millions de FCFA par an dont 10% pourvu par l'Etat.

Dans la même logique et en fonction de leurs aires géographiques d'intervention respectives, plusieurs projets, financés uniquement sur fonds publics (BIP), ont apporté des concours au fonctionnement du PNVRA en contrepartie de l'appui à l'encadrement de leur public cible. En moyenne annuelle, ces appuis ont été de 18 millions de FCFA pour le projet Pommes de terre, 30 millions de FCFA pour le projet PRODERIP, 20 millions de FCFA pour le Programme National de développement de la filière maïs, soit un financement total annuel estimé à 68 millions de FCFA.

Les montants alloués au PNVRA par d'autres projets similaires aux précédents (sur financement BIP) n'ont pas pu être estimés, mais sont probablement d'un montant équivalent (20 millions de FCFA par an en moyenne. Il s'agit notamment, (1) du Programme de développement des palmeraies villageoises, (2) du projet d'Appui à l'Utilisation des Engrais dans les filières cacao et café, (3) du Projet de Sélection et de diffusion du matériel amélioré de base cacao café, (4) du projet d'appui à la production et la diffusion du matériel végétal cacao-café (Phase 2), (5) du projet d'appui à la lutte antifongique dans les filières cacao et café, (6) du projet d'appui à l'utilisation des engrais dans les filières cacao et café, (7) du projet d'Appui à la Gestion de la Qualité, (8) du projet d'assainissement de la commercialisation interne du cacao et du café, (9) du projet de réhabilitation des séchoirs à cacao dans les bassins du Sud-ouest, (10) du projet de modernisation du Système d'Information dans les filières cacao et café. Cet apport est donc estimé à 200 millions de FCFA par an, assurés en grande partie via le FODECC.

Mais la contribution financière de ces différents projets partenaires du PNVRA ne fait pas l'objet d'un suivi. Ces projets négocient directement avec les agents d'encadrement de leurs zones d'intervention. Par conséquent certains de ces agents peuvent bénéficier de plusieurs indemnités ou motos et ont tendance à privilégier le projet qui attribue les primes les plus élevées lors de la programmation de leurs activités.

Le Programme ACEFA

Depuis 2008, avec le concours financier de l'AFD et des ressources C2D, le Cameroun exécute le Programme ACEFA, conjointement piloté lui aussi par le MINADER et le MINEPIA. Il apporte principalement du conseil et un appui financier à des groupements formels (GIC) pour la mise en place d'activités de production ou de transformation.

Tableau 7 : Financement du Programme ACEFA pour les phases I & II

Source (en milliards de FCFA)	Phase I	Phase II
Budget du Cameroun	3,6	4,6
C2D + AFD	14,1	55,7
Total	17,7	60,3

Source : ACEFA (2016)

Pour sa deuxième phase (2013-2016), la dotation est passée à 60,3 milliards de FCFA, soit une moyenne de 12 milliards de FCFA par an parmi lesquels. Sur ce montant 4 milliards de

FCFA sont destinés à l'appui-conseil aux groupements et aux exploitants agricoles, le reste assure le financement des projets productifs des groupements, la formation des agents du projet et les frais de coordination. Ainsi pour ce qui concerne exclusivement le financement annuel des activités de conseil sur le terrain, la contribution de l'Etat est de 308 millions de FCFA (7,4%), le reste (3,7 milliards de FCFA) étant assuré par les ressources C2D et l'AFD. Les salaires des agents du programme, presque tous des fonctionnaires ne sont pas compris dans cette évaluation

Le PIDMA

Le PIDMA est exécuté avec l'appui de la Banque Mondiale, avec un financement de 167 millions de \$US (pour la période 2015-2019). Sa mise en œuvre intègre progressivement la présence de Conseillers Agricoles de Proximité (CAP), directement rattachés au PIDMA. Leur nombre prévisionnel est de 180 CAP ce qui, avec les salaires mensuels actuels de ceux-ci (entre 700 000 et 1,2 million de FCFA), devrait représenter une charge annuelle moyenne de 2,16 milliards de FCFA à cela s'ajoute des moyens de fonctionnement et de coordination évalués à 200 millions/an soit un coût du conseil de 2,36 milliards annuellement. 10% sont pris en charge par l'Etat (236 millions) le reste par les PTF (2 124 millions FCFA)

Le PEA-Jeunes

Le Programme de Promotion de l'Entreprenariat Agropastoral des Jeunes (PEA-JEUNES) vise le développement d'entreprises agropastorales viables à travers la mise en place de capacités d'incubation d'entreprises dans des centres de formation agricoles existants ; douze de ces structures ont déjà été identifiées. La maîtrise d'œuvre est assurée par des ONG locales appuyées par des consultants internationaux. En 2016, le Programme a déboursé pour ces partenaires, près de 250 millions de FCFA. Pour les années à venir, le PEA-Jeunes entend doubler cette capacité d'intervention, ce qui permet d'envisager que le budget annuel de cette activité de conseil sera porté à près de 500 millions de FCFA.

Le PADFA

Le Programme d'Appui au Développement des Filières Agricoles (riz, oignon) envisage de mettre sur pied un dispositif de CVA comportant 1200 agents. Les ressources afférentes à cette activité sont estimées à 1,4 milliards de FCFA dont 197,4 millions pour l'Etat, 1 milliard pour le compte du FIDA, et 119 millions pour les bénéficiaires.

2.8.2 Le financement du CVA par les filières agricoles

Trois filières agricoles sont particulièrement actives dans le CVA au Cameroun. Il s'agit des filières coton, cacao-café, et riz.

La filière coton

Les producteurs de cette filière sont encadrés par la SODECOTON et la CNPC-C qui, depuis plus d'une trentaine d'années, ont développé leur propre mécanisme d'encadrement des producteurs de coton. Le budget alloué à cette activité s'évalue aujourd'hui à 1,5 milliards de FCFA, provenant des prélèvements effectués au cours de la commercialisation du coton.

La filière cacao-café

Deux organismes majeurs sont ici impliqués dans le CVA, à savoir le FODECC et la SODECAO.

Le financement du CVA par le FODECC se fait exclusivement à travers les projets partenaires du PNVRA. Ces derniers et leurs contributions respectives au fonctionnement du PNVRA ont été évoqués plus haut (cf. 2.8.1).

Quant à la SODECAO, autrefois très active dans l'encadrement des cacaoculteurs, elle a réduit son champ d'action qui se résume essentiellement à la production et à la vente des plants sélectionnés. Les activités de CVA sont devenues marginales et leur coût n'a pas été apprécié.

La filière riz

Elle est animée par la SEMRY dans la région de l'Extrême-nord, et par la SOWEDA dans la région du Nord-ouest. Compte tenu de leurs effectifs et des salaires et indemnités en vigueur, le coût global de leurs CVA est estimé à 200 millions de FCFA.

2.8.3 Les Partenaires Techniques et Financiers

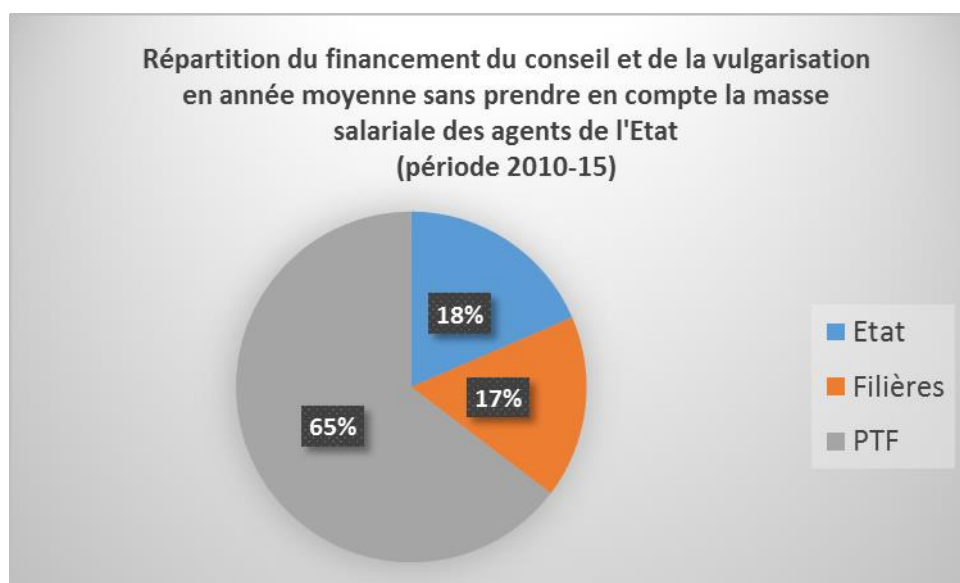
Plusieurs PTF sont impliqués dans le financement du CVA à travers les programmes et projets qu'ils financent. Parmi ceux-ci, on peut notamment citer la Banque Mondiale, le FIDA, l'AFD, l'Union Européenne, et le Japon. Leurs contributions respectives sont évoquées plus haut (2.8.1).

2.8.4 Synthèse des financements en cours

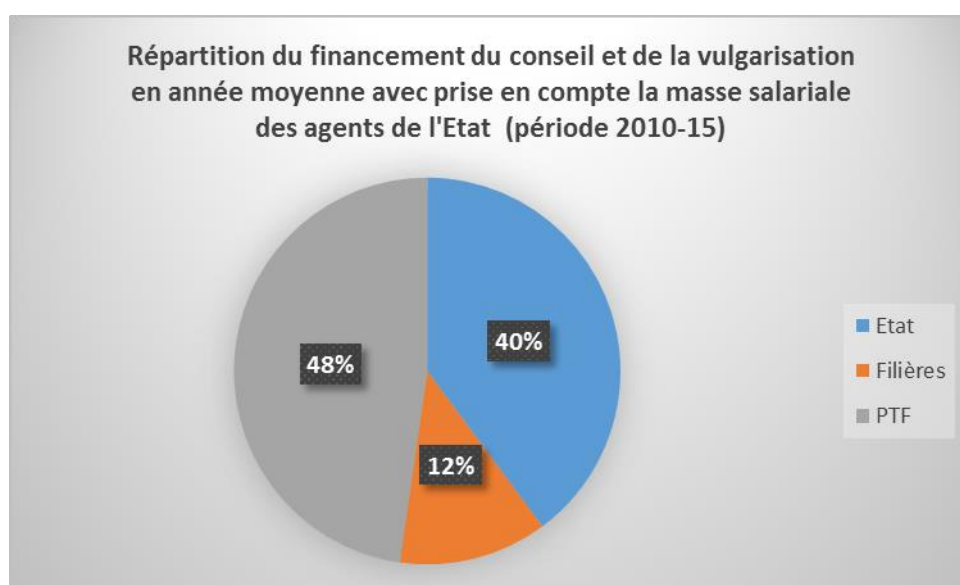
Il apparaît ainsi que le CVA au Cameroun est actuellement assuré par plusieurs organismes, avec des financements de l'ordre de 11,3 milliards de FCFA sans compter la masse salariale des agents de l'Etat affectés spécifiquement au conseil et à la vulgarisation, avec par ordre d'importance : les PTF (65%), l'Etat (18%), les filières (17%) (Tableau 8).

Tableau 8 : Evaluation des différentes sources de financement du conseil et de la vulgarisation, budget annuel en millions de FCFA, période 2010 – 2015) Source : Construction des auteurs

Organisme Projet Programme	financement public	financement filières	financement PTF	Total	%
PNVRA	1200			1200	10,6
Conventions entre Projets et PNVRA					
PADMIR	6		56	62	0,5
Pomme de terre	18			18	0,2
PRODERIP	30			30	0,3
Maïs	20			20	0,2
FODECC conseil Cacao Café		200		200	1,8
ACEFA	308		3700	4008	35,5
PIDMA	236		2124	2360	20,9
PEA-Jeunes	75		330	405	3,6
PADFA	197		1084	1281	11,4
SODECOTON		1500		1500	13,3
SEMRY-UNVDA		200		200	1,8
TOTAL	2090	1900	7294	11284	100



Si l'on ajoute à cette estimation les salaires des agents de l'Etat affectés à des missions de CVA (4 milliards/an selon notre estimation), le budget total alloué à ce service serait de l'ordre de 15,3 milliards par an et la répartition entre ces financeurs placerait l'Etat non loin des PTF (respectivement 40% et 48% du montant total)



Ces ressources, si elles étaient mises en commun, pourraient-elles couvrir les besoins d'un système de CVA dans la nouvelle logique ?

III° PARTIE : ADEQUATION ENTRE OFFRE ET BESOINS DE SERVICE DE CONSEIL ET DE VULGARISATION ET LES DOMAINES D'ETUDE A APPROFONDIR.

3.1 Identification des besoins et des demandes de conseil des producteurs et de leurs organisations

3.1.1 Les besoins en conseil et vulgarisation pour une diversité de producteurs

Il convient tout d'abord de distinguer les besoins en CVA et la demande exprimé par les producteurs et les OP. En effet l'ensemble des besoins objectivement prioritaires ne sont pas nécessairement perçus comme important par les producteurs. Ils ne sont pas toujours en capacité de formuler ces besoins ou pas de façon explicite. De ce fait ces besoins sont principalement identifiés et proposés par les acteurs des dispositifs de conseil (les concepteurs de ces dispositifs dans les projets et les services techniques). Par exemple le conseil de gestion à l'exploitation est rarement demandé explicitement par les producteurs qui ne connaissent pas cette forme de conseil. Une fois confrontés à cette forme de conseil ils en reconnaissent bien souvent la grande pertinence et vont alors en formuler la demande ou le rejeter. Dans la suite de ce diagnostic on s'est intéressé aux besoins en conseil et vulgarisation plutôt qu'à la demande réelle pour les raisons invoqués et parce que nous n'avons pas rencontré beaucoup de producteurs.

Tous les producteurs n'ont pas les mêmes besoins. Ils peuvent varier suivant le type de production dans lequel ils sont engagés (pluvial et/ou cultures irriguées, annuelles/pérennes, élevage sédentaire ou mobile) et suivant leur degré de maîtrise des itinéraires techniques de production, suivant la localisation géographique (zone péri-urbaine ou zone isolée), suivant leur niveau d'instruction / de formation (producteur non-alphabétisé ou producteur disposant d'un bon niveau d'études), suivant leur insertion ou non dans une filière ou chaîne de valeur. Nous proposons une typologie⁶⁶ simplifiée des producteurs camerounais (Tableau 9) afin de mieux identifier leurs besoins respectifs.

⁶⁶ La typologie des exploitations agricoles présentée est basé sur la surface, le lien aux OP, le niveau de vulnérabilité/de revenu, etc. Elle ne reprend pas des travaux de typologie réalisés dans les diverses régions, exercice plus facile à réaliser à cette échelle que pour l'ensemble du pays.

Tableau 9 : Typologie simplifiée des exploitations agricoles du Cameroun

Types de producteurs	Importance numérique ⁶⁷
T1 : Producteurs isolés et vulnérables	Grande majorité des exploitations agro-sylvo-pastorales familiales : 2,3 à 3 millions d'EFA.
T2 : Producteurs vulnérables dans les OP de base	Le public cible des Projets et des principaux programmes ayant une activité de CVA : 250 000 à 300 000 EFA
T3 : Producteurs experts dans les OP avancées	
T4 : Producteurs experts intégrés dans des chaînes de valeurs et en lien avec les services bancaires, pas nécessairement membres d'OP	Quelques milliers d'EFA et entreprises familiales
T5 : Producteurs l'agro-business pour le marché national et l'exportation rarement dans des OP	Quelques centaines d'unités de production (entreprises familiales, société, ..)

Sur la base de cette typologie nous avons (i) identifié les besoins de CVA pour chaque catégorie d'exploitation en considérant les diverses formes de conseil habituelles (Figure 1) et qualifié leur présence effective (Tableau 10).

⁶⁷ En l'absence de recensement agricole récent il est difficile de procéder à une catégorisation quantifiée l'ensemble des exploitations agricoles familiales et des agro-entreprises. Les résultats du recensement en cours permettront cela.

Tableau 10 : Besoins de conseil et de vulgarisation selon les types d'exploitation et présence sur le terrain.

Types de producteurs	Besoins en conseil et vulgarisation	Présence effective sur le terrain
T1 : Producteurs isolés et vulnérables	Vulgarisation technique de base Animation rurale et conseil pour la création d'OP de base Conseil en gestion de base pour les EAF	Rare Rare Non
T2 : Producteurs vulnérables dans les OP de base	Vulgarisation technique de base Conseil en gestion de base pour les EAF Conseil de gestion pour les OP de base (montage et gestion des microprojets collectifs) Conseil pour la création de services fournis par les OP	Oui Rare Oui Peu
T3 : Producteurs experts dans les OP avancées	Conseil technique plus avancé Conseil de gestion pour les EAF et les OP	Rare Oui
T4 : Producteurs experts intégrés dans des chaînes de valeurs et service bancaire	Conseils pointus dans tous les domaines dont conseil juridique, financier, techniques de pointe	Rare
T5 : Producteurs l'agro-business	Conseils pointus dans tous les domaines dont conseil juridique, financier, techniques de pointe Conseil en marketing, en gestion des ressources humaines	Rare Rare

Du fait de leur **non adhésion à une OP, les producteurs vulnérables des EFA de petite taille, peu mécanisée, mal dotée en capitaux**, ... ont rarement l'occasion de rencontrer un conseiller-vulgarisateur puisque les projets/programme travaillent presque exclusivement avec des OP. Ces nombreux producteurs peuvent toutefois accéder à de l'information technique, participer à des journées d'information, obtenir des conseils de la part des agro fournisseurs s'ils achètent des intrants. Cette catégorie de producteurs est le plus souvent conviée à des réunions villageoises de sensibilisation des projets et programmes lorsqu'ils exposent leurs objectifs et offre de service. Cette activité de sensibilisation/ animation rurale pourrait être renforcée mais cela doit déboucher ensuite sur un appui-conseil effectif mais les projets/programmes ont une capacité d'intervention limitée. Rares sont les acteurs du développement à s'orienter délibérément vers ces populations non organisés, vulnérables et probablement les plus pauvres. Le 2^o levier pour intervention plus soutenue vers cette population de producteurs serait le développement des méthodes d'information/vulgarisation/conseil basées sur les NTIC adaptées⁶⁸ car la majorité d'entre eux ont accès à la téléphonie mobile voire à des cybercenter dans les bourgs ruraux les mieux connectés. Les producteurs isolés plus ou moins vulnérables auront d'abord besoin de conseils techniques de base (vulgarisation), d'animation rurale / de sensibilisation afin de rejoindre un groupement (ou d'en constituer un). Il souhaite aussi disposer de services d'approvisionnement en intrants appropriés à sa situation.

Le ciblage des actions de CVA relève de choix politiques. Faut-il s'adresser à toutes les catégories de producteurs au risque de diluer les interventions au détriment de résultats tangibles ? Cette catégorie de producteurs vulnérables qui n'a pas voulu adhérer aux OP présente-t-elle un potentiel de développement suffisant ?

Les Types 2 et 3 sont assez proches et constituent un continue, une progression. Pour cet ensemble d'exploitations la vulgarisation ou conseil technique reste importante et les producteurs sont demandeurs de nouvelles connaissances et ne savoir-faire plus performants. Evidement ils n'attendent rien d'un conseiller-vulgarisateur qui va leur répéter les mêmes recommandations qu'ils ont déjà entendues il y a 20 ans. De nouvelles technologies doivent leur être proposées et la résolution de questions d'urgence⁶⁹ doit être abordée (questions sanitaires en particulier tant pour les cultures que l'élevage). Le producteur un peu plus avancé est souvent membre d'une OP de base fonctionnelle rendant des services et adhérant à des OP de niveaux supérieurs (union, fédération). Ce type d'OP ayant rarement son propre service de CVA, le producteur aura besoin d'un conseil plus élaboré que la seule vulgarisation de technique pour faire progresser son exploitation. De même son OP évolue et aura besoin de conseils de gestion et de se professionnaliser. Le renforcement des capacités des OP par un

⁶⁸ Cela reste à prouver car l'accès aux NTIC n'est pas gratuit et dans cette catégorie de producteurs peu sont alphabétisés et ne sont pas en mesure de lire un SMS ou une fiche technique

⁶⁹ Certes il est difficile de trouver une solution dans l'urgence mais il faut être attentif à ces demandes dont certaines peuvent faire l'objet de solutions si tous les acteurs se mobilisent. Les producteurs sont sensibles au fait qu'on les écoute et qu'on se mobilise rapidement

conseil adapté est central pour ces deux types de producteurs sinon ils vont limiter leurs implications dans ces organisations juste pour capter les subventions et « faire plaisir » aux projets. Les OP doivent à ce niveau et surtout pour les producteurs avancés être en mesure d'organiser des services opérationnels (achat/vente, matériel en commun, ...). Le conseil de gestion aux exploitations peut prendre progressivement pied dans le Type 2 et devient plus intéressant pour le Type 3. Enfin ces producteurs avancés et experts (présentant une bonne technicité) sont à la recherche d'un conseil technique pointus pas en continu, mais pour lever certains verrous. Ce type de conseil est peu présent car les agents de base ne disposent pas d'une formation suffisante. Il reste à inventer comme nous l'a précisé la coordination d'ACEFA.

Les producteurs du Type 4 biens connectés aux différents acteurs des filières et au secteur bancaire sont aussi à la recherche de ce conseil technique « pointu » ou « avancé ». Ils n'ont généralement pas la possibilité d'embaucher un technicien supérieur ou un ingénieur sauf à développer collectivement une plateforme d'innovation sur le principe des CETA⁷⁰ et CIVAM en France. Ils sont toutefois en capacité pour la plupart d'entre eux, de chercher des informations techniques sur internet et de contacter des personnes ressources (chercheur, universitaires, experts, ingénieurs des agro-entreprises. De ce fait leurs besoins en conseil sont d'ordre économique et financier (conseil de gestion assez complet avec des volets crédit, endettement, investissement, amortissement...), comptable et organisationnel (mobilisation de la main d'œuvre, valorisation des actifs familiaux, transmission de l'exploitation...). Le conseil pour l'action collective peut être nécessaire car il est difficile même pour des producteurs avancés de travailler de façon isolée. Ces producteurs du Type 4 sont-ils les agriculteurs de 2^o génération ? Dans tous les cas, issus pour la plupart du monde rural, ces producteurs sont à prendre en considération dans la politique de CVA car ils peuvent (i) dynamiser certaines filières, (ii) entraîner avec eux des producteurs moins avancés s'ils acceptent d'intégrer les mêmes OP, et (iii) créer des emplois de salariés pour les jeunes surtout en périphérie des villes.

Enfin, les agro-business du Type 5 relèvent souvent de services de CVA bien spécifiques. Les plus grosses entreprises ont internalisé ces services en recrutant le personnel ad hoc et ne font plus appel que ponctuellement à des experts (parfois venant des pays étrangers). Au-delà des questions techniques à résoudre le Type 5 a besoin aussi d'un conseil de gestion complet intégrant la gestion des ressources humaines, la gestion de la logistique pour réduire les coûts en matériel ainsi que du conseil en marketing et du conseil juridique. Ces producteurs font souvent appel à des experts des cabinets de conseil du secteur industriel⁷¹ pour traiter des

⁷⁰ Regroupement d'une vingtaine d'agriculteurs ou plus autour de la résolution d'une ou plusieurs questions (conversion à l'agriculture biologique, mise en place d'une filière compost, développement d'une nouvelle filière ...) qui dispose d'au moins un technicien supérieur ou ingénieur pour organiser la recherche-développement

⁷¹ La gestion d'une flotte de camions se pose dans les mêmes termes pour une usine de ciment que pour une plantation de palmier à huile

questions de gestion financière et économique, et d'organisation. Ils ne sont pas un public prioritaire pour le système national de CVA.

3.1.2 *Autres producteurs et autres besoins*

Les tableaux 7 et 8 sont très simplistes et ne couvrent pas toute la gamme de producteurs comme les éleveurs transhumants, les producteurs très pauvres, les exploitations des femmes isolées (veuves, divorcées), les paysans sans terres souvent les jeunes et les producteurs des zones difficiles d'accès (montagnes) et en forte insécurité (les berges du lac Tchad par exemple). Ainsi les éleveurs nomades ou transhumants ont certainement des besoins de conseil différents de ceux des éleveurs sédentaires qui ont plus facilement accès aux intrants et au poste d'élevage et sont plus enclins à créer des OP avec des services et dépassant le plaidoyer et la défense de leurs intérêts.

Enfin on ne mentionne pas dans ce rapport le conseil individuel ou collectif pour mieux gérer les ressources naturelles mais il devient de plus en plus nécessaires dans ses dimensions techniques (pratiques préconisées), sociale (gouvernance et coordination entre acteurs du territoire à aménager) et parfois juridique (statut du foncier ou de l'eau d'irrigation).

3.1.3 *Adéquation entre offre et besoins en conseil et vulgarisation agricoles*

Le tableau 8 schématise notre analyse offre – besoins en services de CVA. Il s'agit d'une analyse qualitative sans quantification possible faute d'éléments précis (i) sur le nombre d'agents des différentes structures de CVA sur le terrain et (ii) de suivi-évaluation des activités qu'ils mènent. Toutefois cette analyse permet de préparer les étapes 2 et 3 de l'étude portant sur les objectifs, les axes d'intervention et les acteurs clés du futur système national de conseil agricole du Cameroun.

Pour les différents types de producteurs l'adéquation entre l'offre de services et les besoins en conseil est partielle (On ne considère ici que les producteurs en relation avec ces services). Le conseil technique de base (ou vulgarisation des innovations et des bonnes pratiques) est bien présent dans la plupart des projets. Toutefois nos entretiens révèlent une « pause » dans ce domaine depuis la forte réduction des activités du PNVRA. Cette dimension technique demeure mais pas toujours bien de façon coordonnée avec le conseil de gestion proposé par ACEFA (montage et suivi des microprojets, analyse de leurs performances nécessitant le relevé de données comptables). Le PIDMA a été confronté rapidement dans son dispositif d'appui aux grosses coopératives à un déficit de vulgarisation technique faute de compétences disponibles, de référentiels renouvelés, etc. d'où son recrutement d'agronomes en cours actuellement.

Globalement le conseil technique pointu est beaucoup plus rare du fait du niveau moyen des agents de terrain. Il est uniquement apporté par quelques experts de la recherche, des ONG ou des délégations régionales. Mais nous manquons d'éléments pour apprécier son importance numérique, sa répartition géographique, son efficacité et ses relations avec les programmes de de recherche au Cameroun et ailleurs.

La sensibilisation l'action collective et le conseil en création d'OP est probablement le type de conseil le plus présent et le mieux réparti dans le pays. Il émane de tous les projets, des services déconcentrés, des ONG et des OP du niveau régional et national. Le conseil de gestion aux OP est aussi présent mais surtout dans quelques projets comme PIDMA, ACEFA lorsque l'OP doit faire face à des enjeux importants de structuration et de gestion d'action collective (cas du PIDMA qui prévoit de co-financer de gros investissements dans des coopératives traitant le maïs, le sorgho et le manioc). Dans ACEFA cette dimension correspond à l'appui apporté par le CGP pour la bonne exécution des projets des GIC et des OP.

Le conseil de gestion aux exploitations est très limité à ce jour. Certes il y a plusieurs expériences dans le septentrion avec la SODECOTON et l'IRAD (projet PRASAC) (1997 – 2008), avec l'ADEAC une ONG d'Akonolinga (Centre) ensuite et d'autres ONG pour toujours un petit nombre de producteurs. Actuellement cette approche est bien intégrée dans le programme ACEFA dans le cadre de l'observatoire des exploitations familiales avec un focus beaucoup plus « économie et gestion » qu'une approche global de conseil technico-économique comme dans le CEF (Conseil à l'Exploitation Familiale)⁷² qui a inspiré les premiers expériences citées ci-dessus.

Le conseil à l'entreprise concernant l'exploitation agricole avancée (producteur expert, agrobusiness) ou le conseil aux OP développant des services à enjeux financiers importants n'ont pas été affichés dans les projets rencontrés. Mais cette compétence existe peut-être dans quelques bureaux d'études. Il ne s'agit pas seulement pour le conseiller d'aider le chef d'entreprise ou le directeur de la coopérative à établir un business plan. Ce type de conseil se raisonne dans la durée, durant les phases de crise et de difficultés de ces structures, en prévision d'un investissement coûteux. Mais le conseil d'entreprise devrait se développer dans le cadre de projets qui visent ce public cible (PIDMA, ACEFA phase 3, PRODEL, PMEAA).

3.1.4 Evolution des besoins en conseil, la notion de trajectoire d'exploitation

Une exploitation agricole (sa structure, son organisation, ses résultats) évolue dans le temps en fonction (i) du cycle de vie du producteur et (ii) des progrès ou modifications réalisés. De ce fait une exploitation a un besoin de conseil bien précis en 2016 mais qui évoluera dans le temps. On fait l'hypothèse qu'une majorité d'exploitations à une marge de progrès et que la fonction principale du CVA est d'aider le producteur à valoriser ce potentiel c'est-à-dire les

⁷² Voir Dugué P. (ed.), Faure G. (ed.), 2003. Le conseil aux exploitations familiales : actes de l'atelier, 19-23 novembre 2001, Bohicon, Bénin. Montpellier : CIRAD, 78 p. (Colloques : CIRAD). Atelier sur le conseil aux exploitations agricoles en Afrique de l'Ouest et du Centre, 2001-11-19/2001-11-23, Bohicon (Bénin) et Faure G., Dugué P., Beauval V. 2004. Conseil à l'exploitation familiale : expériences en Afrique de l'Ouest et du Centre. Paris : GRET, CIRAD, 127 p. (Guide pratique : GRET). <http://fr.calameo.com/books/000313798f70fe427bd8c> et Faure G. (ed.), Toillier A. (ed.), Legile A. (ed.), Moumouni I. (ed.), Pelon V. (ed.), Gouton P. (ed.), Gansonré M. (ed.), 2012. Améliorer la durabilité des démarches de conseil aux exploitations familiales (CEF) en Afrique : Actes de l'atelier Bohicon, Bénin 13-15 novembre 2012. s.l. : s.n., 1 Cd-Rom. Atelier de réflexion 2012-11-13/2012-11-15, Bohicon (Bénin).

atouts dont ils disposent, les opportunités qui s'offrent à lui en faisant face aux contraintes structurelles et fonctionnelles.

Cette trajectoire d'évolution⁷³ a été construite pour les exploitations familiales, elle est une représentation idéale et très schématique / simplifiée de ce qu'il se passe en réalité (figure 3).

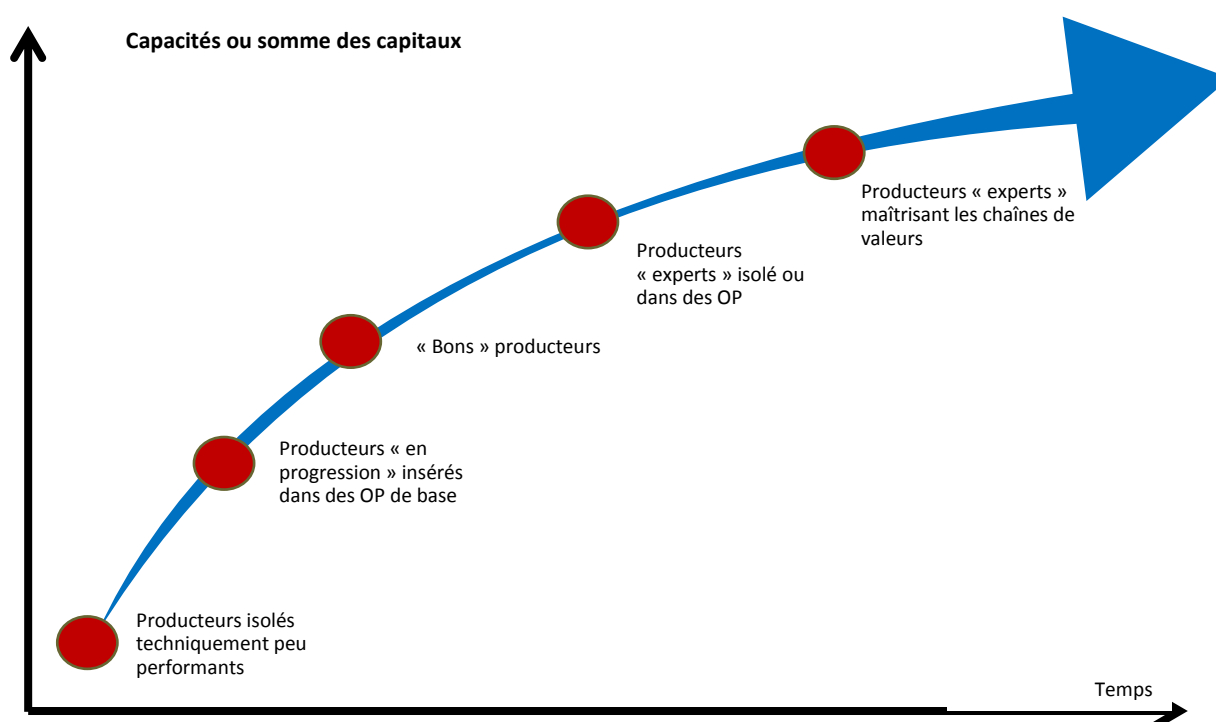


Figure 3 : Trajectoire d'évolution positive des exploitations familiales agricoles

Une telle trajectoire simplifiée ne saurait représenter l'ensemble des trajectoires possibles des exploitations familiales. Nous y avons ajouté une trajectoire très différente peu étudiée à ce jour, celle des agro-entrepreneurs d'origine non rurale. C'est-à-dire ceux qui ont constitué leur exploitation à partir de capitaux obtenus en ville et dans d'autres secteurs (commerce, industrie, fonction publique, forces armées, etc.). Quoique imparfaite cette représentation de la diversité des exploitations peut constituer un bon outil pour proposer les démarches pour les systèmes national de conseil et vulgarisation agricole.

Ce schéma montre deux choses essentielles : (i) d'une part l'évolution des besoins de CVA des producteurs qui deviennent plus diversifiés et complexes si les exploitations arrivent à progresser (ii) d'autre part, le lien entre trajectoire du producteur et trajectoire de son OP. Un producteur avancé est beaucoup plus attentif à la qualité des services que son OP va lui

⁷³ Ella a été testée au Niger dans le cadre d'une étude similaire à celle-ci

fournir, alors que les producteurs en bas de la trajectoire demanderont à leur OP de les rendre éligibles aux appuis des projets et d'organiser à bon prix l'achat et les transports de certains intrants comme les engrais.

La trajectoire des producteurs de l'agro-business est toute différente. Généralement le créateur de l'exploitation investit une partie de son capital financier pour acheter des terres et les équipements, et faire fonctionner les ateliers de production. Pour cela il peut faire appel au secteur bancaire à des fonds d'investissement ou plus rarement à des projets. La progression de telles entreprises agricoles va dépendre des capacités du producteur à s'entourer des bonnes personnes pour gérer les ateliers et parfois l'ensemble de l'exploitation, et pour le conseiller. Une majorité des agro-entrepreneurs ne sont pas permanents sur l'exploitation car ils poursuivent souvent leurs activités en ville. Ces producteurs sont rarement membres d'une OP de base mais présents dans les interprofessions. Ils entretiennent des liens directs avec des cadres des ministères ou des chercheurs du secteur rural qui assurent parfois le conseil technique. Ils peuvent aussi recruter des techniciens et même des ingénieurs pour la conduite de l'exploitation ou faire appel à des prestataires de services (comptable, expert qualité...).

3.2 Propositions pour la poursuite des études de diagnostic

Le diagnostic du conseil et de la vulgarisation au Cameroun ne constitue que la première étape du processus d'élaboration de la politique nationale dans ce secteur. De ce fait le temps disponible pour cet exercice est limité et toutes les questions soulevées lors de l'atelier de mise en débat de ce diagnostic n'ont pas pu être traitées en profondeur. Nous explicitons ci-dessous les domaines les plus importants qu'il serait souhaitable d'étudier. Il s'agit plus d'une feuille de route pour des travaux complémentaires ultérieurs que des réponses aux questions posées.

3.2.1 La prise en compte des populations rurales marginalisées (femmes, jeunes, minorités)

Nous n'avons pas procédé à une analyse fine de la prise en compte du genre par les projets et programmes fournissant du conseil agricole. Les documents de projets ne fournissent pas les statistiques à ce sujet. Les acteurs de développement et du CVA en particulier, ne nous ont pas fournis d'analyse précise et argumentée sur la marginalisation des femmes dans le secteur agricole et dans les projets plus spécifiquement. Peut-on considérer qu'au Cameroun les femmes rurales ont moins accès aux services agricoles que les hommes ? Probablement non car ces services comme les appuis des projets ne font pas de distinction en hommes et femmes. Ainsi le Projet PIDMA apporte un appui conséquent à une coopérative de femmes produisant du sorgho dans l'Extrême-Nord, le SAILD est fortement engagé dans l'appui-conseil aux productrices de soja dans la même région. Les exemples sont nombreux. La question de la marginalisation des femmes rurales est certainement à traiter ailleurs, dans l'accès au foncier et à la formation de base, et dans la répartition des tâches au sein des ménages. Pour résoudre ces contraintes, il convient de mettre en place des réglementations et des formes d'éducation adaptées, Donc à ce stade il nous est difficile de justifier la mise en place de dispositifs spécifiques de CVA pour les femmes rurales qu'ils s'agissent des

exploitations qu'elles gèrent directement (veuves, divorcées, célibataires) ou de leurs activités personnelles pour celles qui ne sont pas chef d'exploitation.

La question des jeunes est un peu différente et mérite une plus grande attention. Les pouvoirs publics sont conscients du danger à voir les jeunes se détourner de l'agriculture. Dans certaines zones rurales la population est vieillissante ce que affecte les performances des exploitations agricoles et le dynamisme des OP. Les deux grands programmes de CVA, ACEFA et PNVRA, ne présentent pas d'activités ou de dispositifs tournés spécifiquement vers les jeunes. Mais plusieurs projets⁷⁴ de développement – PAIJA, PEA-Jeunes du FIDA - et de formation (AFOP)⁷⁵ sont spécifiquement dédiés aux jeunes et facilitent leur installation comme chefs d'exploitation afin (i) de rompre le lien de dépendance avec leurs aînés et (ii) de valoriser leur esprit d'entreprise. Nous n'avons pas analysé finement ces projets pour savoir s'ils favorisaient une population de jeunes en particulier (les descendants des familles rurales aisées, les jeunes hommes plutôt que les jeunes femmes...) et comment ils combinaient l'action d'aide à l'installation avec celle de CVA nécessaire à la réussite des projets d'installation des jeunes.

Aucun projet/programme et interlocuteurs rencontrés n'ont mentionné la question des peuples marginalisés (mbororo, pygmée...). Il serait nécessaire d'engager une étude complémentaire comme pour la situation des femmes et des jeunes dans le système national de CVA pour évaluer les besoins spécifiques pour le développement de ces populations.

3.2.2 Les relations entre les services de CVA et les autres services à l'agriculture et aux ruraux

La réussite d'une démarche de CVA est fonction entre autres des relations entre ce service et les autres services agricoles, en particulier **le crédit agricole**. Ce point particulier a été abordé avec nos interlocuteurs mais cela ne semble pas pour eux une priorité puisque plusieurs projets fournissent des subventions substantielles pour financer les investissements des OP, GIC, coopératives, etc. La question de la faiblesse de relation entre le crédit agricole (IMF, banques) et le conseil et la vulgarisation est à creuser. Nous avons même pu constater que certains IMF envisageaient de développer des services de conseil pour leurs futurs clients agriculteurs afin de sécuriser le remboursement des prêts. Ces initiatives louables se font sans connexion avec les acteurs du secteur agricole, pourquoi ?

Les **services d'approvisionnement et de commercialisation** sont par contre assez bien connectés à ceux du conseil et de vulgarisation car l'entrée privilégiée est l'OP. Dans bien des cas les deux contraintes majeures des producteurs sont (i) l'accès à des intrants de qualité et à un prix abordable et (ii) la commercialisation à des conditions acceptables (prix rémunérateur, avance de paiement à la livraison, warrantage ...). Ces points sont largement pris en compte par les acteurs du développement, les projets, et les OP faîtières dès lors que les OP de base

⁷⁴ Voir <http://www.banquemonddiale.org/fr/news/feature/2013/06/18/in-cameroon-agriculture-is-reemerging-as-a-promising-industry>

⁷⁵ Projets d'installation de deux jeunes visités à côté d'Obala

sont en mesure d'assurer ces services ou de contractualiser dans de bonnes conditions avec des privés de l'amont et de l'aval de la production.

La couverture du risque en agriculture n'est pas encore développée au Cameroun même à titre expérimental. Il s'agirait de développer une assurance agricole basée comme ailleurs sur les cotisations des agriculteurs volontaires et dans le cas des mutuelles paysannes associatives, et bénéficiant d'aides de l'Etat. Le service d'assurance agricole est très complexe à mettre en place et nécessite de nombreuses études sur les risques en agriculture (nature, fréquence) et la propension des ruraux à acheter ce service. La couverture du risque peut aussi être assurée par :

- une modification des pratiques des agriculteurs tant pour la production que la gestion économique (conservation des eaux et du sol dans le septentrion, stockage de sécurité, épargne bancaire, toutes techniques d'adaptation au changement climatique...) ;
- des dispositifs locaux assurantiels dont certains existent déjà (caisse de solidarité, tontine...).

Dans les deux cas, le déploiement de ces nouvelles pratiques techniques et gestionnaires, individuelles et collectives, nécessite qu'elles soient prises compte par les dispositifs de conseil et de vulgarisation. Combien de conseillers vulgarisateurs discutent avec les producteurs de la constitution d'une épargne ou du stockage de sécurité. Ces questions sont-elles trop personnelles pour être abordées par une personne extérieure à la famille ?

Enfin, le déploiement des services sociaux en milieu rural n'est pas à négliger. Le développement des exploitations agricoles nécessite que les producteurs et les membres de leur familles soient bien soignés, éduqués, électrifiés, etc. Les jeunes agriculteurs en particulier ne resteront dans les villages que s'ils peuvent bénéficier aussi de services culturels, de la connexion internet et de la téléphonie mobile (point abordé dans le § sur les NTIC).

3.2.3 Les interventions des autres ministères dans le secteur agricole et agroalimentaire

Le diagnostic a souligné le manque d'une cellule de coordination MINADER/MINEPIA des actions de conseil et de vulgarisation et plus globalement des projets et programmes de développement. Notre analyse a peu pris en compte les autres projets soutenus par les autres ministères qui touchent de près ou de loin le secteur rural (MINEPAT, MINPMEESA Ministère des PME/PMI, Ministère de la Forêt, de la Faune et de l'environnement,...). Seul le coordinateur du programme d'appui aux petites et moyennes entreprises agricoles et agro-alimentaires (PMEAA)⁷⁶ sous tutelle du MINPMEESA a été rencontré. La plupart des projets

⁷⁶ Ce programme financé par le C2D-AFD est plus orienté vers la transformation agro-alimentaire que la production agricole. Il cible les petites entreprises mais pas l'agriculture familiale. Ses moyens d'accompagnement des PME sont principalement (i) le financement de consultants de qualité demandés par les entrepreneurs (avec le principe du « chèque service », le consultant est payé par l'entrepreneur avec un chèque service si le travail est effectif et (ii) l'appui à l'investissement par la mobilisation des IMF.

hors MINADER/MINEPIA touche soit le secteur de la transformation agroalimentaire soit celui du développement territorial et de l'environnement.

Il conviendrait dans une étude complémentaire d'apprécier les acquis de ces projets dans le domaine du conseil aux entrepreneurs, aux PME et de la vulgarisation des innovations. Au-delà il conviendrait d'analyser le rôle des communes dans le développement de l'agriculture et de l'élevage. Dans plusieurs pays africains, les pouvoirs publics envisagent de confier les services agricoles de proximité aux communes rurales dans le cadre de leur politique de décentralisation. Cette option a aussi été envisagée au Cameroun aussi. Quoi qu'il en soit il conviendrait d'apprécier les relations à développer entre les instances de décision issues de la décentralisation (commune⁷⁷, région) et les dispositifs de CVA sur le terrain.

3.2.4 L'importance des sites de démonstration, des stations d'élevage et de recherche

Le conseil et la vulgarisation nécessitent-ils des structures physiques pour assurer un service performant ? Nous nous interrogeons ici sur la pertinence pour un système national de conseil et de vulgarisation agricoles de disposer de centres de formation, de lieux pérennes de démonstration, de centres de ressources⁷⁸ où les agriculteurs trouveraient des informations, de la documentation et pourraient se réunir et échanger etc. à l'image du centre de documentation du SAILD à Yaoundé. Le CVA s'est d'abord un travail de proximité avec les producteurs, dans leur village et leur exploitation, le plus près des lieux de production/transformation et commercialisation. Dans ces situations les lieux d'échanges existent déjà et le travail se mène aussi dans les champs et dans les bâtiments d'élevage (cf. méthode du champ école, troupeau école, pépinière et centre de ressources ruraux, ...).

La preuve de l'intérêt des innovations par la démonstration est souvent indispensable pour enclencher des dynamiques de changement de pratiques et pour cela les dispositifs de CVA doivent disposer de lieux adaptés. Ce travail de démonstration peut être mené par les structures de recherche et de formation ainsi que les centres d'élevage du MINEPIA qui disposent de terrain et de bâtiments pour cela. Pour qu'il soit judicieux ce travail de démonstration doit être réalisé le plus près possible des producteurs afin de limiter les coûts de transport. Evidemment il serait préférable de le réaliser en milieu rural avec des producteurs experts avancés.

Vu l'importance du patrimoine foncier et immobilier de l'Etat il n'est pas nécessaire, à première vue, d'investir dans de nouvelles infrastructures dont l'entretien à moyen terme n'est pas assuré. Il conviendrait donc d'identifier les infrastructures existantes qui pourraient abriter ce type d'activités : centres de formation, stations d'élevage et de recherche (dont les points d'appui multilocaux plus ou moins abandonnés). L'intérêt des maisons des paysans et des maisons d'éleveurs est à étudier séparément car leur vocation est différente. Il s'agit d'abord d'un lieu géré par plusieurs OP, pour répondre à leurs attentes (information, formation, ...) La encore il y a lieu avant tout investissement d'envisager la possibilité de récupérer des bâtiments existants quitte à ce que l'Etat les cède ou les prête aux OP.

⁷⁷ Le programme AFOP a souligné l'implication des maires des communes dans son programme d'insertion et d'installation des jeunes issus des centres de formation agricole

⁷⁸ Il existe dans différents pays des expériences de ce type avec les maisons du paysan (Sud de Madagascar, etc.), les maisons des éleveurs (Bobo-Dioulasso au Burkina Faso).

3.2.5 Place et rôles des universités dans le système national de CVA

Dans ce diagnostic, l'enseignement supérieur a été peu pris en compte pourtant il joue actuellement un rôle important en formant une partie des futurs cadres du système national de CVA. Les méthodes de CVA sont enseignées dans le tronc commun du cursus d'ingénieur agronome (2ème année) ainsi qu'en 3^e année dans l'option « Economie et Sociologie rurales » de la Faculté d'Agronomie et des Sciences Agricoles (FASA) de l'université de Dschang. Aussi, un cours d'Analyse comparative des approches de CVA est dispensé au cycle de Master en « Développement Rural Intégré et Vulgarisation » de la même faculté. La FASA compte 7 départements dont un département de « Vulgarisation Agricole et Sociologie Rurale »

La FASA est présente dans 5 zones agro-écologiques du Cameroun, et son implantation principale est à Dschang. Ses principales missions selon son site internet sont :

- **la formation** : Une politique cohérente de formation des cadres moyens et supérieurs dédiés à la production agricole, à la sécurité alimentaire et au développement durable.
- **la recherche** : Des recherches fondées sur les priorités nationales et régionales pour répondre aux défis du développement durable.
- **l'appui au développement** : Rendre disponible son expertise pour accompagner les actions de développement au travers des études, conseils et formations continues.

Le département de Vulgarisation Agricole et Sociologie Rurale de la FASA travaille étroitement avec les projets de développement en co-encadrant les stages de fin d'études qui permettent à ces projets de disposer d'analyses sur l'efficacité et les effets de leurs dispositifs. Un Master en « Ingénierie de formation en développement rural – Master IFDR » a d'ailleurs été élaboré à la demande et en collaboration avec le programme AFOP. Il accueillera les candidats devant servir comme enseignant dans les institutions de formation agricole relevant du MINADER et du MINEPIA. Ce master a été approuvé par le conseil de l'Université et son démarrage est espéré dans les prochains jours dès que la convention entre l'Université de Dschang et le MINADER –MINEPIA sera signée. Par ailleurs il ne semble pas qu'un renouvellement des cursus de formation supérieure agronomique avec une approche métier soit en cours dans cette faculté. Pourtant le MINESUP affiche l'objectif de rapprocher les formations de licence, M1 et M2 du monde professionnel. Une analyse plus approfondie des relations entre l'actuel et le futur système national de CVA et l'enseignement supérieur serait à réaliser en prenant en compte les Universités (étatiques et privées) qui traitent du conseil et de la vulgarisation et plus globalement du développement agricole et rural (Buéa, N'Gaoundéré, Maroua, etc.). Les Universités auront un rôle important à jouer dans la mise en œuvre du système national de CVA par (i) la formation de cadres ouverts aux nouvelles approches et méthodes, (ii) leur contribution à la conception d'un système de formation continue pour les cadres et les techniciens du CVA et (iii) la contribution à l'évaluation des projets et programmes dans ce secteur.

Ce qu'il faut aussi relever c'est qu'il existe des institutions de formation supérieure relevant du MINADER et du MINEPIA et qui préparent aux diplômes de BTS. Ces institutions ont

bénéficié de l'appui du programme AFOP pour renouveler les cursus de formation selon une approche par compétence et à la demande du milieu socioprofessionnel. Un cursus de BTS en Conseil agricole existe. Il est nécessaire que dans une approche système national de CVA, ces cursus soit en cohérence avec les besoins en personnel des structures de CVA (programmes, projets, ONG, etc.). Aussi, une bonne cohérence et une articulation est nécessaire avec les cursus relevant des universités et instituts privés relevant du MINESUP.

Le Département de d'Agriculture, d'Elevage et des Produits Dérivés de l'Institut Supérieur du Sahel (ISS) de l'Université de Maroua traite dans ces enseignements du CVA. Ce département comporte plusieurs niveaux destinés aux élèves-ingénieurs et techniciens, aux praticiens de développement qui reviennent sur titre en formation, aux cadres des structures publiques. Le Département s'engage dans la voie des enseignements professionnels et professionnalisant. Dans cette perspective, il propose :

- de développer des enseignements de différents niveaux plus proches des besoins des professionnels, des projets, des ONG...;
- de mener des recherches visant à accompagner les enseignements (en les alimentant en permanence) et apporter un appui au développement dans le domaine de la modernisation de l'appareil productif, de la maîtrise de la sécurité alimentaire, du développement de la transformation des produits et la performance des filières de production.

Dans le cadre de la refonte des programmes d'enseignement pour les arrimer aux dispositifs de professionnalisation des enseignements, le Département de Géographie de la Faculté des Lettres et Sciences Humaines de l'Université de Maroua a introduit plusieurs enseignements dans le domaine de CVA. Il s'agit du cours sur l'Initiation au métier de conseiller agropastoral avec pour contenu : la situation du métier de conseiller agropastoral, l'évolution du métier de conseiller agropastoral, les fonctions du conseiller agropastoral, les champs de compétence du conseiller agropastoral, la certification du métier de conseiller agropastoral.

CONCLUSION

L'état actuel du conseil et de la vulgarisation agricole au Cameroun est marqué par plusieurs éléments forts : (i) l'absence d'un système national assurant la coordination et les fonctions transversales (suivi-évaluation, capitalisation, contrôle qualité, ..) ; (ii) la pluralité et la diversité des dispositifs de conseil et de vulgarisation sur le terrain non coordonnés entre eux comportant deux grands programmes le PNVRA et ACEFA ; (iii) globalement un faible taux de couverture des producteurs (de l'ordre d'un agent de CVA pour 1000 producteurs - bien inférieur à celui préconisé par la FAO (1 pour 250) ; (iv) l'adéquation partielle entre l'offre et les besoins de conseil ; (v) la très forte dépendance financière des projets/programmes vis-à-vis des bailleurs de fonds internationaux et l'absence de mécanisme de financement innovant du conseil agricole .

Il existe en revanche une pluralité ou une diversité de dispositifs de CVA sur le terrain qui représente une richesse du point de vue des méthodes et des réponses possibles en termes de types de conseil/vulgarisation et d'implication du secteur privé. Enfin, même lorsqu'il existe une offre de CVA diversifiée, on note globalement une adéquation partielle entre l'offre et les besoins de conseil surtout pour les producteurs isolés, les producteurs experts et les entrepreneurs agricoles.

En revanche il y a quasi unicité du modèle financier : ces dispositifs de terrain dépendent pour l'essentiel de financements de bailleurs de fonds internationaux, à part quelques cas singuliers comme celui de la filière coton⁷⁹. La problématique du financement sera donc une question centrale pour la mise en place d'un système national d'appui-conseil : un mécanisme national de financement peut-il être mis en place pour financer le conseil et la vulgarisation agricole dans sa diversité ?

Ce diagnostic confirme donc certains éléments du diagnostic de la FAO/CEMAC de 2008 : faible taux de couverture, dépendance aux PTF, qualité des ressources humaines, insuffisance des budgets sectoriels et de leur gestion, etc. Mais des différences existent 8 ans après avec par exemple (i) un renouvellement des cursus de formation agricole jusqu'à Bac+2 et la création de filières de formation de conseillers agropastoraux et (ii) une diversification des approches de CVA (conseil de gestion, conseil des acteurs des chaînes de valeur... et prochainement conseil aux coopératives –entreprises et aux producteurs disposant de plus de capitaux et mobilisation des TIC).

Pour les étapes suivantes de l'étude et en partant de ce diagnostic, la problématique sera donc, de construire une politique globale et un système national de CVA multi-acteurs (Etat et secteurs privés) couvrant tout le territoire et répondant mieux aux besoins diversifiés des producteurs et des productrices (agriculteurs, éleveurs, pisciculteurs, autres usagers des ressources naturelles). Le conseil et la vulgarisation agricoles devrait les accompagner selon une trajectoire de développement vers une plus grande intégration dans des chaînes de valeurs liées à leurs territoires. Ce système pluriel (multi-acteurs et multi-approches) devrait ainsi valoriser les expériences actuelles de CVA en cours au Cameroun et dans d'autres pays. Au niveau du pays il convient de tirer de ces expériences les avantages comparatifs respectifs et de favoriser les collaborations, de développer des synergies et la confiance entre acteurs.

En termes d'orientations importantes l'atelier de mise en débat du diagnostic a abouti sur :

- l'affirmation de conserver **une pluralité d'acteurs du conseil et de la vulgarisation du secteur public et du secteur privé**, en particulier en s'appuyant sur les ressources des filières ;
- le besoin de mieux impliquer les représentants des producteurs (les OP filières, les OP faitières, les grandes OP régionales) dans la conception du système national de CVA et donc dans les prochaines concertations prévues dans cette étude ;

⁷⁹ Filière certes soutenue parfois par l'Etat en cas de déficit important et des PTF pour certains projets comme DPGT, ESA 1 et 2 dans le passé, ASGIRP et PAPA actuellement.

- l'intérêt de préserver la diversité des approches de CVA en considérant en particulier la complémentarité entre les démarches de vulgarisation et celles de conseil ;

Enfin, ce diagnostic révèle une fois de plus la faible durabilité des dispositifs portés par les projets et programmes : arrêt de financement, faible valorisation des compétences formées par les projets. La clé de cette difficile équation est certainement à rechercher dans la conception de modalités de financement durable reposant sur les ressources de l'Etat et des filières donc des producteurs, et moins dépendantes des partenaires techniques et financiers ;

Des résultats de ce diagnostic et des acquis obtenus dans d'autres pays par les réformes du conseil agricole, il convient de raisonner la conception du système national de CVA camerounais à deux niveaux :

- (1) **au niveau national** un nombre réduit d'acteurs assureront les tâches transversales d'élaboration de messages techniques, de capitalisation, d'information où l'Etat aura un rôle important à jouer en termes de coordination et de recherche de financement ;
- (2) **au niveau du terrain** des dispositifs publics et privés assureront les tâches de conseil et de vulgarisation avec une place importante de l'Etat qu'il convient de mieux définir du point de vue structurel et fonctionnel vu la diversité et le nombre des projets et la dispersion des efforts et des moyens entre PNVRA et ACEFA.

ANNEXE 1 : Glossaire

Le Conseil agricole est défini comme l'ensemble des démarches et dispositifs permettant d'apporter un accompagnement des exploitants agricoles (productions végétales, productions animales, productions halieutiques) et à leurs organisations (OP de base ou de niveau supérieur.) dans des domaines complémentaires. Ces domaines couvrent (i) la gestion technique de la production (vulgarisation et choix des techniques par le producteur), (ii) de la gestion technico-économique des ressources naturelles, financières et en main d'œuvre (organisation du travail) et (iii) de l'acquisition et de la maîtrise des savoir-faire et des connaissances (formation). Le Conseil Agricole peut comprendre une large gamme de type de conseil (figure 1) dont le conseil technique ou vulgarisation agricole.

La Vulgarisation agricole correspond à l'ensemble des démarches et des dispositifs visant à faire connaître des innovations techniques et technologiques pouvant résoudre les problèmes de différentes natures rencontrés par les producteurs dans les systèmes d'exploitation agropastoraux et halieutiques et /ou les autres acteurs des filières et des territoires ruraux. Outre l'information des producteurs la vulgarisation agricole vise aussi à les former à une bonne utilisation de nouvelles pratiques proposées. La vulgarisation correspond au maillon central du transfert de technologie.

Service Agricole : Tout dispositif permettant à l'agriculteur de faire fonctionner son exploitation tant du point de vue de la production, de la gestion de ses ressources naturelles et de la commercialisation des produits. Les principaux services agricoles sont l'approvisionnement en intrants et équipements, la commercialisation groupée ou individuelle, le crédit agricole, la mécanisation partagée, la fourniture d'eau d'irrigation, la santé animale et le conseil agricole.

ou

Tout apport identifiable d'un acteur du secteur agricole, ou bien de tout partenaire extérieur, bénéfique à un ou plusieurs autres acteurs du secteur (paysans, leurs organisations, etc.), ayant in fine un impact significatif sur les objectifs du bénéficiaire et partant sur l'amélioration des performances globales du processus de développement agricole. Cet apport peut être relié à un besoin ou un manque exprimé ou non par le bénéficiaire (Fongang, 2008)

Services Agricoles « matériels » : Ils correspondent aux services qui fournissent un bien matériel ou en argent : crédit, approvisionnement en engrais, pesticides et semences, santé animale. A la limite si le bien n'est pas consommé il peut être conservé ou revendu.

Services Agricoles « immatériels » : Ils correspondent à la fourniture pour l'agriculteur ou l'éleveur d'un conseil, d'une formation qui aura, normalement, des effets et des impacts sur les performances de son exploitation. Il ne pourra pas revendre ce bien, le prêter ou le louer.

Conseil de gestion (appliqué à l'exploitation agricole) : Le conseil de gestion est une méthode qui prend en compte l'ensemble de la situation d'une exploitation et cherche, en dialogue avec le paysan, un cheminement d'amélioration qui s'étend souvent sur plusieurs années (Faure et Kleene, 2004)

Conseil de gestion : Le conseil de gestion est un processus d'accompagnement de bénéficiaires (volontaires ou demandeurs) permettant d'améliorer leurs capacités d'analyse, de décision, de résolution de leurs problèmes et de mise en œuvre de solutions. Il est caractérisé par une démarche - l'approche globale –, une méthodologie - le cycle de la gestion –, une pédagogie - l'accompagnement –, des outils appropriés pour la gestion, des compétences spécifiques (Rigourd et al., 2014).

Conseil à l'exploitation familiale (CEF) : Démarche d'accompagnement des exploitations agricoles familiales qui vise à renforcer les capacités des agriculteurs et des membres actifs de sa famille à maîtriser leur système de production en prenant en compte :

- l'ensemble des activités de l'exploitation ;
- Les dimensions techniques mais aussi économiques et parfois même juridiques de la gestion de l'exploitation ;
- la complexité des systèmes de production tant du point de vue technique, économique, environnemental et social

De ce fait ce n'est pas une démarche standardisé mais qui doit être adaptée à chaque contexte qui amène le producteur, avec l'appui du conseiller, à prendre des décisions spécifiques en vue d'atteindre les objectifs qu'il s'est fixés (Dugué et Faure, 2003 ; Faure et al., 2004).

Conseil de gestion appliqué aux organisations professionnelles agricoles : Démarche d'accompagnement des organisations professionnelles agricoles qui vise à renforcer les capacités collectives ainsi que celles des responsables élus et des salariés afin qu'ils maîtrisent le développement de leurs activités et assurent la durabilité technique, économique et sociale.

Conseil d'entreprise : Démarche de conseil pour des structures de production (exploitation agricole) ou de services (centre de prestation de services) ayant atteint un bon niveau d'organisation et maîtrisant les principes de la gestion. Le conseil d'entreprise répond aux objectifs d'amélioration de la gestion de sous-systèmes ciblés ou de l'ensemble de l'entreprise (Rigourd et al., 2013).

Le conseil d'entreprise aux OP : Le conseil spécialisé ou d'entreprise est un conseil ponctuel (expertise) : diagnostic stratégique ou spécifique sur un domaine ciblé, étude et accompagnement de projets (business plan), études générales, rachat et/ou transmission d'exploitations et/ou d'entreprises agricoles, conseil juridique, fiscal, social, patrimonial, environnemental, marketing, organisation, qualité, ressources humaines, ... (CERFRANCE).

Appui-conseil : Terme générique proche de celui de Conseil Agricole (cf. supra) en accordant plus d'importance aux relations du conseil avec les autres services agricoles.

Accompagnement : posture et méthode d'intervention auprès des producteurs et des responsables d'OP visant à les aider pour l'atteinte de leurs objectifs. Cette méthode mobilise dans la durée (plusieurs mois ou années) la formation, le suivi des activités, l'évaluation participative, l'aide à la recherche de solutions, etc. (en anglais coaching)

Dispositif de conseil : Ensemble des ressources et des procédures mobilisées pour réaliser le conseil Agricole. Le dispositif comprend (i) les ressources humaines, logistiques et financières, (ii) les instances de pilotage, de gouvernance, de capitalisation et de suivi-évaluation et (iii) les savoirs et savoir-faire mobilisées (démarches, outils, etc.)

Transfert de technologie : Démarche consistant à transposer une innovation technique d'une situation d'expérimentation ou d'adoption à une situation rurale où elle n'est pas connue. Le transfert se fait généralement du secteur de la recherche vers celui de la production ou encore du secteur de la production dans une région ou un pays donnée vers une autre région.

Plateforme d'innovation : Structure formelle ou informelle caractérisée par une diversité de parties prenantes publiques et privées regroupées pour la réalisation d'un objectif commun d'amélioration des processus de production, transformation et commercialisation (un ou plusieurs éléments de la chaîne de valeurs sont concernés). Selon le CORAF (2012) « La plateforme considère l'innovation comme étant un processus systémique dynamique et reconnaît que l'innovation peut naître de plusieurs sources, des interactions complexes et du flux d'informations. L'innovation se compose de trois éléments de base: (i) - technologie, y compris de nouvelles variétés ou races et les pratiques de gestion des sols ou de l'eau ; (ii) organisationnel dans le sens d'organiser et de transmettre des connaissances suivant une nouvelle méthode, et (iii) institutionnel en matière de règles, cultures , valeurs, normes, comportements, politiques et lois. »

Conseil rural : Démarche d'appui ou d'accompagnement des acteurs ruraux pour définition et la gestion de leurs activités (plan de développement, programmes sectoriels, etc.). Cette forme de conseil concernent plutôt les collectifs comme les collectivités locales (communes rurales, Région, ...), les communautés villageoises, les comités de gestion ruraux des ressources, etc.

Formation de base : formations dispensées aux enfants et jeunes durant les cycles élémentaires, secondaires et supérieurs tant dans le domaine de l'enseignement général que professionnel.

Formation continue ou formation professionnelle : formation dispensées aux adultes maîtrisant un métier ou souhaitant se convertir à un nouveau métier.

Maîtrise d'ouvrage : Porteur du besoin, définit l'objectif du projet, son calendrier et le budget, représente les bénéficiaires, « propriétaire » de l'ouvrage

Assistant à la maîtrise d'ouvrage : Interface entre le maître d'œuvre et le maître d'ouvrage, conseil technique, ne se substitue pas pour autant à la maîtrise d'ouvrage.

Maître d'œuvre : Retenu par le maître d'ouvrage pour réaliser l'ouvrage, dans les conditions de délais, de qualité et de coût. Responsable des choix techniques.

Prestataire / sous-traitant : Réalise des tâches du projet pour le maître d'œuvre mais n'a pas responsabilité directe vis à vis de la maîtrise d'ouvrage

ANNEXE 2 : Liste des références consultées dans le cadre de cette étude

Banque Mondiale, 2014. Revue diagnostique des dépenses publiques de base dans le secteur agricole (2003-2012)

CORAF/WECARD, 2012. Recherche Agricole Intégrée pour le Développement (IAR4D) — Système d'Innovation: Plateformes d'Innovation (PI) de la Chaîne de Valeur Agricole, Dakar (Sénégal), 21 p.
<http://www.coraf.org/database/publication/publication/plateformeinnovation.pdf>

CTA, 2012. Vulgarisation agricole, le temps du changement. Mettre les connaissances au service de l'action politique pour une meilleure production alimentaire, 2012. CTA, 32 p

Dugué P. (ed.), Faure G.(ed.) 2003. Le conseil aux exploitations agricoles : actes de l'atelier sur le conseil aux exploitations agricoles en Afrique de l'Ouest et du Centre, 19-23 novembre 2001, Bohicon, Bénin. Montpellier : CIRAD, 1 Cd-Rom. Atelier sur le conseil aux exploitations agricoles en Afrique de l'Ouest et du Centre, 2001-11-19/2001-11-23, Bohicon (Bénin).

FAO/CEMAC, 2008. « Diagnostic du système national de recherche et de vulgarisation agricole du Cameroun et stratégie de renforcement des capacités pour la dissémination des connaissances et des technologies agricoles

Faure G., Kleene P. 2004. Lessons from new experiences in extension in West Africa : Management advice for family farms and farmer's governance. Journal of Agricultural Education and Extension, 10 (1) : p. 37-49.

Faure G., Dugué P., Beauval V. 2004. Conseil à l'exploitation familiale : expériences en Afrique de l'Ouest et du Centre. Paris : GRET, CIRAD, 127 p. (Guide pratique : GRET).

<http://fr.calameo.com/books/000313798f70fe427bd8c>

Fongang Fouepe, G. H. (2008). Les Mutations du Secteur Agricole Bamiléké (Cameroun) étudiées à travers ses acteurs: Une analyse des localités de Fokoué et de Galim (Doctoral dissertation, Thèse de Doctorat: Institut des Sciences et Industries du Vivant et de l'Environnement (Agro Paris Tech), Paris, France, p 415.

Rigourd C., Claus J.C., Kemmoun H., Errahj M., Dugué P., Bekkar Y. 2014. Le conseil de gestion agricole au Maroc. Guide introductif sur le conseil de gestion aux exploitations agricoles et aux organisations professionnelles agricoles : Avril 2014. s.l. :s.n., 14 p.

Rigourd C., Kemmoun H., Claus J-C., Errahj M., Dugué P., Bekkar Y., 2013. Etude de faisabilité pour la mise en œuvre d'actions pilotes de conseil de gestion agricole dans le cadre du Plan Maroc Vert, Tome 1 : diagnostic et identification de dispositifs pilotes Tome 2 : faisabilité des dispositifs pilotes et formulation d'un programme, Tome 3 : références et exemples d'outils, AFD, Ministère de l'Agriculture et de la Pêche Maritime (MAPM).

Annexe 3 : données budgétaires sur le CVA

L'importance du secteur rural en général et du CVA en particulier, peut également être analysée à travers les allocations budgétaires de l'Etat. De manière globale, il peut être relevé qu'au cours des dix dernières années (2005-2015), la part des dépenses de l'Etat consacrée au secteur rural (Ministères en charge de l'Agriculture, de l'Élevage, des Forêts, et de l'Environnement) s'est régulièrement accrue, comme l'illustre le tableau ci-dessous.

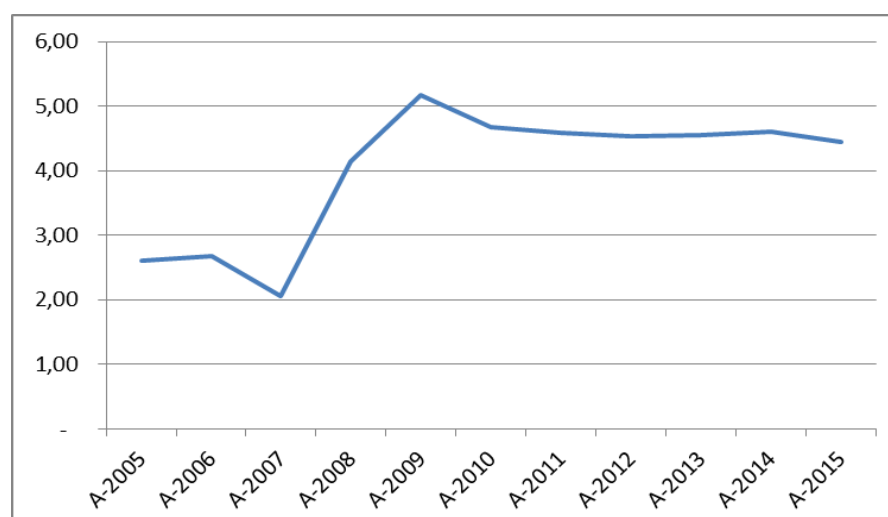
Tableau 1 : Budget de l'Etat et dotations des ministères en charge du développement rural entre 2005 et 2015 au Cameroun, en milliards de FCFA.

Année	Budget de l'Etat	Agriculture	Elevage	Forêts	Environnement
A-2005	1 721	29,79	7,75	6,85	0,37
A-2006	1 861	32,25	7,40	8,45	1,68
A-2007	2 251	28,91	8,09	7,65	1,59
A-2008	2 482	60,26	15,16	21,00	6,58
A-2009	2 301	62,28	15,04	30,18	11,57
A-2010	2 520	72,78	18,38	17,73	8,77
A-2011	2 571	71,42	20,99	20,91	4,73
A-2012	2 800	78,86	25,71	16,32	5,87
A-2013	3 236	95,52	28,76	16,51	6,36
A-2014	3 312	98,36	29,92	17,82	6,46
A-2015	3 746	108,69	31,71	18,76	7,16

Source : Compilation INS

Toutefois, malgré cette croissance nominale, la dotation globale en faveur du secteur rural s'est stabilisée autour de 4,5% du budget de l'Etat depuis l'exercice 2008 (voir figure ci-dessous).

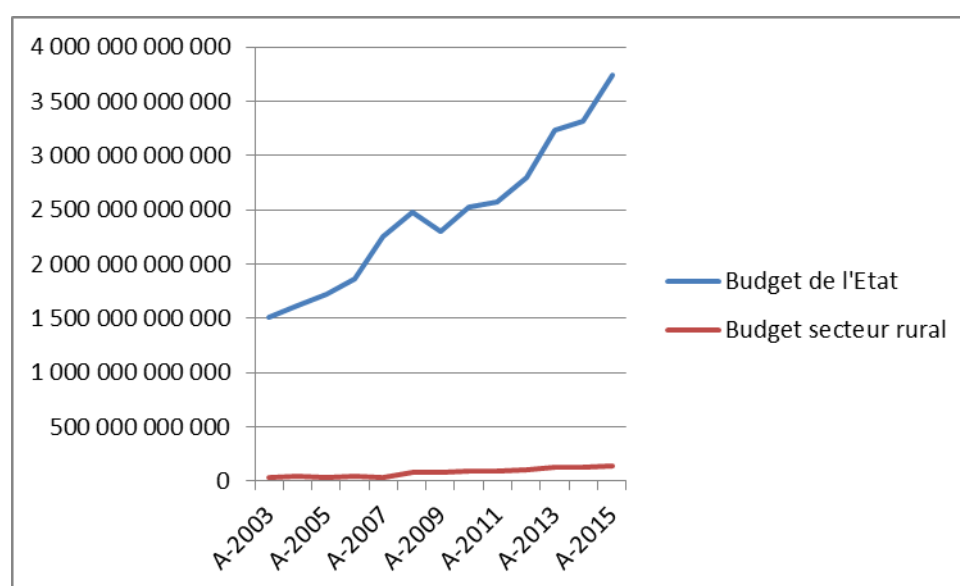
Figure 1 : Proportion du budget de l'Etat destinée au secteur rural entre 2005 et 2015 au Cameroun (%) Source : Construction de l'étude



Cette allocation budgétaire reste en deçà des résolutions de l'Accord de Maputo qui stipule, entre autres, de consacrer au développement rural, au moins 10% des ressources budgétaires⁸⁰.

Plus spécifiquement, en ce qui concerne les principaux ministères porteurs de la stratégie de CVA (MINADER et MINEPIA), la tendance haussière des proportions budgétaires allouées est moins forte que celle de l'ensemble du secteur, dans la mesure où les enveloppes cumulées de ces deux Ministères n'enregistrent qu'une hausse annuelle moyenne de 3%⁸¹ entre 2005 et 2015, alors que le budget de l'Etat s'est accru en moyenne annuelle de près de 10% au cours de la même période, comme l'illustre la figure ci-dessous.

Figure 2 : Evolution comparée du budget de l'Etat et celui des Ministères en charge du CVA au Cameroun entre 2003 et 2015



Source : INS, 2016

Au sein même des Ministères concernés, l'importance attachée par le gouvernement au CVA devrait se décliner à travers les moyens mis à la disposition du PNVRA, principal bras séculier du gouvernement pour l'encadrement des producteurs ruraux. Depuis 2011, ce Programme est entièrement financé par le budget de l'Etat, avec en conséquence une réduction significative de ses ressources. Les ressources allouées au PNVRA sont passées de 2,69 milliards de FCFA par an en moyenne dans la période 1999 – 2010 (avec la contribution des PTF, à 1,58 milliards de FCFA par an en moyenne dans la période 2011-2013⁸²

⁸⁰ Il faut cependant souligner que les dépenses affectées aux quatre ministères du secteur rural ne représentent pas la totalité du financement consacré audit secteur. Des investissements en faveur du secteur rural sont comptabilisés dans d'autres secteurs, notamment l'aménagement du territoire (MINEPAT), les infrastructures (MINTP), l'hydraulique rurale (MINEE), etc., mais sans une agrégation formelle.

⁸¹ Cet accroissement porte donc essentiellement sur le budget d'investissement

⁸² Strengthening National Comprehensive Agricultural Public Expenditure in Sub-Saharan Africa, Final Report, Basis Agricultural Public Expenditure Diagnostic Review 2003 – 2012, Republic of Cameroon, May 31, 2014 cité par Horus (2016)

En 2015 par exemple, le financement du PNVRA par les deux Ministères qui en assurent la tutelle, s'est élevé à 1 161 300 000 FCFA, dont 795 millions de FCFA pour le MINADER (0,73% de son budget), et 366 millions de FCFA pour le MINEPIA (1,22%), comme indiqué dans le tableau suivant :

Sources et répartition du budget du PNVRA en 2015

en FCFA	Montants alloués	Montants dépensés
MINADER (1)		
Dépenses fonctionnement courant	55 000 000	55 000 000
Frais d'accompagnement des OP à la mise en place de leurs unités de production	400 000 000	567 040 000
Paieement des salaires mensuels des personnels techniques spécifiques	200 000 000	233 280 000
Suivi et Encadrement des producteurs	40 000 000	29 284 000
<i>Sous-total fonctionnement</i>	<i>695 000 000</i>	<i>884 604 000</i>
Achat de matériels techniques spécifiques	30 000 000	30 000 000
formation des vulgarisateurs	70 000 000	-
<i>Sous-total investissements</i>	<i>100 000 000</i>	<i>30 000 000</i>
Total MINADER	795 000 000	914 604 000
MINEPIA		
Fonctionnement	241 300 000	n/d
Investissements	125 000 000	n/d
Total MINEPIA	366 300 000	n/d
Total PNVRA	1 161 300 000	n/d

(1) Source: rapport bilan des activités 2015 Coordination Nationale du PNVRA, Mars 2016

(2) Source: Document du MINEPIA communiqué au consultants

La structuration de la dotation budgétaire du MINADER au PNVRA permet un approfondissement de l'analyse, car elle décline les différentes articulations du dispositif du CVA du PNVRA, en plus de la part de cette dotation qui est spécifiquement destinée au suivi et à l'encadrement des producteurs, laquelle s'élève à 40 millions de FCFA, ce qui correspond à 5 % du budget du PNVRA (Volet MINADER)⁸³.

Les ressources ainsi mobilisées sont jugées très insuffisantes⁸⁴, car destinées à assurer le fonctionnement d'un appareil étatique d'encadrement (le PNVRA) déployé sur l'ensemble du pays, et mis en œuvre conformément à une Déclaration de Politique Nationale de la Vulgarisation Agricole, signée conjointement par le MINADER et le MINEPIA en 1997. Ce document indique que l'organisation du PNVRA suit le découpage administratif du territoire (région/département/arrondissement/commune). Son niveau opérationnel en termes de Conseil et Vulgarisation est la commune ou le village, où la majorité des agents de base sont positionnés. En 2015 par exemple, il s'agissait d'assister près de 10 millions d'actifs agricoles, répartis entre 2 697 Zones de Vulgarisation qui elles-mêmes couvrent 526 367 Km2 de terres.

Cependant, au sein du dispositif actuel, 384 postes d'encadreur de base (AVZ) ne sont pas pourvus en personnel, de même que 117 cadres de supervision et de coordination. Ce déficit de personnel conduit à des ratios d'encadrement très faibles dans la plupart des régions (en moyenne 1 AVZ pour 1450 exploitants agricoles), et qui sont particulièrement critiques dans les régions du Nord (2616), du Nord-Ouest (3845) et du Sud-ouest (1746). Le besoin théorique d'encadreurs de base est même plus accentué au regard du ratio de 1 AVZ/800

⁸³ Des proportions similaires devraient aussi se rencontrer dans la structuration du MINEPIA.

⁸⁴ Voir Rapport PNVRA (2015)

exploitants que s'est fixé le PNVRA comme objectif, ce qui correspond à besoin de 4 195 AVZ, soit un doublement des effectifs actuels. L'insuffisance des effectifs devient aigüe si l'on considère le ratio moyen de 1 AVZ/250 exploitants tel que préconisé par la FAO. Il faudrait alors 13 423 AVZ, ce qui entraînerait un besoin additionnel de 11 110 nouveaux agents de base.

Il est cependant à noter que le ratio d'encadrement des exploitants agricoles s'améliore depuis quelques années, car en 2 014 le PNVRA n'affichait que 1 905 AVZ pour l'ensemble du pays. Cet effectif était de 2 516 en juin 2015, et est passé à 2 695 en mars 2016, soit une augmentation en valeur absolue de 790 Agents et de plus de 41,5% en valeur relative sur la période 2014-2016.

En dépit de ces contraintes, les activités menées par le PNVRA au cours de la campagne agricole de 2015 ont permis d'apporter un accompagnement à 17 500 organisations des producteurs (OP) dont 4 407 OP de femmes sur une prévision de 18 811 OP, et à la formulation et la mise en œuvre de 25 680 projets de production, sur une prévision de 27 729.

Mais l'encadrement des exploitants agricoles au Cameroun ne se limite pas à la seule intervention du PNVRA. Depuis 2008, avec la contribution du financement C2D, le Cameroun exécute le programme ACEFA (Programme d'Amélioration de la Compétitivité des Exploitations Agropastorales) qui intervient également dans l'encadrement des producteurs ruraux.

Il s'agit également d'un programme conjointement piloté par le MINADER et le MINEPIA, dont la couverture territoriale s'est progressivement étendue sur l'ensemble du pays. La première phase du programme (2008-2012) a concerné 10 départements parmi les 58 que compte le pays, et 5 régions sur 10. La deuxième phase (2013-2016) a permis d'étendre la couverture du projet à l'ensemble des départements et des régions du pays.

Le mécanisme d'appui allie le conseil agricole au financement des micro-projets. Pour ce faire, le dispositif opérationnel du programme se compose de Commissions Régionales de Sélection de Projets (CRSP) pour les projets des Organisations professionnelles Agropastorales (OPA), et des Commissions Départementales de Sélection de Projets (CDSP) pour projets des Groupements des Producteurs (GP). Les financements octroyés varient entre cinq cent mille FCFA et six millions de FCFA, et les appuis débloqués correspondent à 70% du coût du projet pour les OPA, ou 85% pour les GP.

Pour son fonctionnement, le programme a bénéficié d'un financement de 17,7 milliards de FCFA pour la première phase, dont 3,6 milliards de FCFA (20%) de contribution de l'Etat, soit une moyenne de 4,45 milliards de FCFA par an. Pour la deuxième phase (2013-2016), la dotation est passée à 60,3 milliards de FCFA, dont 4,6 milliards de FCFA (7,6%) provenant des caisses publiques, soit une moyenne de 15 milliards de FCFA par an, et en termes relatifs 20 fois le budget du PNVRA.

(en milliards de FCFA)	Phase I	Phase II	Montant annuels phase II (2011-2016)
Budget de l'Etat du Cameroun	3.6	4.6	0.92
C2D+AFD	14.1	55.7	11.14
Total	17.7	60.3	12.06

Depuis 2008, plus de 1397 Conseillers sont déployés sur l'ensemble des départements auprès de 13 360 groupements, pour environ 224 835 exploitations agricoles. Actuellement,

l'ACEFA accompagne quelque 21 000 OP (regroupant quelques 200 000 exploitants) avec environ 2 200 conseillers, soit entre 10 et 12 OP par conseiller.

Toutefois, l'étude de la Banque Mondiale visée plus haut, estime que 70% des personnels alloués au PNVRA sont aussi employés dans le cadre de l'ACEFA et fait remarquer que, tout en recevant des ressources matérielles des deux programmes à la fois, ces personnes ne peuvent assurément consacrer leur temps qu'à un seul d'entre eux. Selon les auteurs, il en résulte en réalité que seul 34% du personnel alloué au PNVRA consacrerait son temps à ce programme.

Ainsi, depuis 2011, le projet ACEFA a déjà financé 2169 projets et se propose d'en financer encore 6.000 autres.

Annexe 4 : Estimation des salaires annuels moyens des personnels de terrain du PNVRA (période 2010 – 15)

L'organigramme du PNVRA dispose:

- d'une Maîtrise d'Ouvrage Nationale (MINADER, MINEPIA, le Comité de Pilotage);
- d'une Coordination Nationale Centrale (2 Coordonnateurs, 4 Cellules, 9 Unités);
- des Maîtrises d'Ouvrages régionales (Délégués Régionaux du MINADER et MINEPIA (20) ;
- des Supervisions régionales (10 GTR) et départementales (58 GTD) ;
- des Unités Opérationnelles de vulgarisation de base :
- 380 Secteurs de vulgarisation(SS)
- 2650 Zones de Vulgarisation (ZVA)

Toutefois, en rapport avec les effectifs opérationnels en 2015, on peut aboutir à l'estimation ci-après :

	nombre	Catégorie salariale	salaire mensuel moyen	Total en FCFA
Vulgarisateurs de zones	2313	B	1 200 000	2 775 600 000
Supervision de secteurs	307	A1	1 800 000	552 600 000
Supervision départementales	252	A2	2 400 000	604 800 000
Supervision régionale	41	A2	2 400 000	98 400 000
Coordination nationale	15	A2	3 000 000	45 000 000
TOTAL	2928			4 076 400 000